Oliver E.
WILLIAMSON

ir

Rinkos ir hierarchijos

Analizė ir antimonopolinės pasekmės

Vidinės organizacijos ekonomikos tyrimas


MARGI RAŠTAI | ALK

Oliver E.
WILLIAMSON

Rinkos *ir* hierarchijos

Analizė ir antimonopolinės pasekmės

Vidinės organizacijos ekonomikos tyrimas

Iš anglų kalbos vertė
Juozas Stonys



MARGI RAŠTAI
VILNIUS 2008

UDK 339.13
Vi-165

Versta iš:
Oliver E. Williamson.
Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: a Study in the Economics of Internal Organization. –
New York: The Free Press, 1983.

This edition is published with the support
from the Open Society Fund-Lithuania,
and from the CEU Translation Project
of the Open Society Institute-Budapest

Knygos leidimą iš dalies finansavo
Atviros Lietuvos fondas
ir Atviros visuomenės institutas Budapešte
(Vidurio Europos universiteto Vertimų projektas)

ISSN 1392-1673
ISBN 978-9986-09-351-0

Mano motinos atminimui,
Doloresai ir vaikams

Turinys

4 skyrius
Samdos santykio samprata

5 skyrius
Tarpinių produktų rinkos ir vertikalioji integracija

Pratarmė universitetinei laidai

Ekonominės organizacijos paprastai tyrinėjamos taip, tarsi rinka ir administracinis organizacijos pobūdis būtų atskiri dalykai. Rinkos organizacija – tai ekonomistų sritis. Vidinė organizacija – organizacijos teorijos specialistų rūpestis. Ir viena, ir kita skiriasi kaip žemė nuo dangaus.

Studija „Rinkos ir hierarchijos" teigia, kad rinkos galias ir ribas bei vidines organizacijos apraiškas galima suprasti vien nagrinėjant vienų santykius su kitomis. Taigi, užuot skyrus dėmesį technologijos ir gamybos sąnaudoms, dėmesys telkiamas į sandorio sąnaudų (*transaction cost*) taupymą. Knyga skiriama firmos teorijai, darbo organizacijai, šiuolaikinės korporacijos plėtrai, drauge vertikaliosios integracijos bei konglomerato aspektams studijuoti. Politinio pobūdžio įtaka daugiausia susijusi su antimonopolinėmis situacijomis. Todėl visiškai suprantama, kad šitokia knyga puikiai dera prie kitų pramonės šakos organizacijos problemas gvildenančių veikalų ir ji dažnai pasitelkiama toms problemoms nagrinėti.

Tačiau mane džiugina tai, kad organizacijos teoretikai pripažino, jog ši knyga nagrinėja keletą jiems patiems rūpimų problemų. Tai todėl, kad „Rinkos ir hierarchijos" turi ryšių su „žmogaus prigimtimi, kokią mes ją pažįstame". Kitaip nei standartinis aparatas, būdingas neoklasikinei ekonomikai, kuri gana bejėgiškai mėgina vertinti hierarchinius darinius ir vidinės kontrolės procesus, kalba apie sandorio sąnaudų taupymą pasirodo esanti kur kas naudingesnė. Kreiptasi ir į kitas verslo sritis – iš svarbesnių čia minėtinos rinkodara, reguliavimas, verslo politika. Taigi, nors ši knyga vertikaliąją integraciją analizuoja daugiausia tik gamybos kontekste, sprendimas integruotis ar toliau nesiintegruoti dėl paskirstymo kelia rinkodarai iš esmės tapačias sandorio sąnaudų problemas. Dar bendresne prasme *ex ante* didelių kiekių

pasiūlos (*large-numbers supply*) situacijos „fundamentali transformacija" į abipusių mainų *ex post* sąlygą, kurios transformacija prasideda nuo sandorio sąnaudų ir nuolat iškyla knygoje, sudaro stiprų pagrindą tiriant tiek reguliuojamąją, tiek ir strateginę verslo elgseną.

Iš tikrųjų kiekviena veikla, kurią galima būtų tiesiogiai ar netiesiogiai aprašyti kaip turinčią sutarties bruožų, yra sėkmingai tyrinėjama pasitelkiant sandorio sąnaudų taupymo terminus. Kai kurie taikymo atvejai akivaizdūs, tačiau vieni iš jų – subtilesni. (Tiek įprastinių, tiek ir netradicinių atvejų glaudžios sąjungos analizė yra pastarųjų pavyzdžiai.) Kiekvienu atveju įdomu yra suprasti tai, dėl ko susitariama, nustatyti alternatyvias valdymo struktūras, kuriose analizuojamas sandoris galėtų būti nesunkiai organizuojamas, ir paveikti diskriminacines derybas.

Studentai ir dėstytojai, kuriems lyginamoji institucinė analizė atrodo artima, dažnai randa taikymo atvejų, kurie man nebuvo akivaizdūs tuo laiku, kai buvo rašoma „Rinkos ir hierarchijos". Tai, suprantama, skatina gyvus svarstymus auditorijose. Pirmieji du skyriai yra esminiai. Tolesnis tekstas gali būti derinamas su mokymosi poreikiais.

Oliver E. Williamson,
1982 m. lapkritis

Pratarmė

Ši knyga nagrinėja ekonominės veiklos organizaciją rinkų bei hierarchijų viduje ir tarp jų abiejų. Rinkos sandorius sudaro mainai tarp savarankiškų ekonominių vienetų, kurių mainai yra žinomas mikroekonominės analizės objektas, o hierarchiniai sandoriai yra tokie, kuriuose atskiras administracinis vienetas apima abi sandorio puses, vyraujant tam tikrai subordinacijos formai ir paprastai susidarant jungtinei nuosavybei.

Be to, kai pripažintoji (*received*) mikroteorija apskritai traktuoja ekonominę veiklą tarp firmų bei rinkų organizavimą kaip duotybę (*datum*), rinkų ir hierarchijų tyrimas primygtinai bando nustatyti alternatyvių sutarčių sudarymo būdų efektyvumą. Vadinasi, tradicinė analizė daugiausia yra įsitraukusi į galutinio produkto rinkų tyrimus, o rinkų ir hierarchijų analizė skatina intensyviai tyrinėti sandorius, susijusius su darbo rinka, tarpinio produkto rinka ir su kapitalo rinka.

Todėl teigiu, jog pripažintosios mikroteorijos modeliavimo aparatas yra nepakankamai mikroanalitinis nagrinėti daugeliui įdomių sandorio apraiškų. Siekiant įvertinti užbaigtų sandorių efektyvumą rinkoje ar firmoje yra siūloma ir nuolat taikoma tai, kas vadinama „organizacinių negalių samprata" (*organizational failures framework*).

Nors iš dalies palaikau netradicines pažiūras, Johno R. Commonso mokiniai ir šalininkai pripažins, kad pritariu jo minčiai, jog sandoris yra galutinis mikroekonominės analizės elementas. Tokia nuostata niekada nebuvo plačiai pripažįstama net ir tuomet, kai Commonsas darė didžiausią įtaką, o dabar ji jau gerokai sumenkusi. Vargiai aš būsiu tai padaręs įtikinamiau. Vis dėlto įdomu pažymėti, jog sandorių analizę Commonsas ir kiti institucionalistai traktavo kaip pagrindinę ekonomikos studijų problemą.

Mano traktavimas nuo institucionalistų skiriasi bent trimis atvejais. Pirma, galiu nurodyti daug literatūros apie rinkos ydą (*market failure*); tokios literatūros prieš keturiasdešimt metų nebuvo. Tai didelis pranašumas. Antra, užuot traktavęs rinkų ir hierarchijų mikroanalitines studijas kaip iš esmės konfliktuojančias su pripažintąja mikroteorija, aš linkęs rinkas ir hierarchijas vertinti kaip viena kitą papildančias. Sandorio sudarymas laikomas naudingu tiek, kiek jis teikia vaisingų įžvalgų ir sistemiškai apima įvairialypių reiškinių grupę. Dažnai apie tokius įdomius reiškinius tradicinė mikroteorija nutyli. Vadinasi, neverta atsisakyti standartinių ekonominės analizės, tiriančios panašias problemas aukštesniu visuminiu lygmeniu, būdų, nors eklektizmas, suprantama, kai ką darko. Trečia (o tai svarbu), atkreipiu dėmesį į gana unikalią intelektinę aplinką, vyravusią „Karnegio mokykloje" XX a. septintojo dešimtmečio pradžioje. Čia turimas galvoje tarpdalykinis požiūris į socialinių mokslų reiškinių analizę ir užkrečiantį, netgi drąsų įsipareigojimą „performuluoti senąsias problemas".

Atsiliepimų gavau iš keleto mokslininkų, kuriems buvau padalijęs pirminį savo rankraščio variantą. Jie pagyrė, kad iškėliau svarbių idėjų, ir patarė jas dar paryškinti. Peržiūrėdamas rankraštį, mėginau tuo patarimu vadovautis, iš dalies kontrastiškai gretindamas savo aptariamų ekonominių reiškinių interpretaciją su ankstesniais vertinimais. Todėl kai kurie knygos aspektai gali pasirodyti ginčytini, bet iš esmės tai ne priekabių ieškojimas. Tokie traktavimo atvejai buvo pasirinkti ne todėl, kad jie buvo parankūs, bet todėl, kad jie buvo vieni iš geriausių ankstesnių teiginių.

Sandorių problemos, kurias nagrinėju šioje knygoje, sudėtingos ir dažnai sunkiai įkandamos. Sisteminį traktavimą lengvino susikurtas specialus žodynas. Jis užkrauna naštą skaitytojui, kuris, norėdamas sekti diskusiją, turi griebtis žodyno ir, be to, – mokytis „sandoriškai mąstyti". Tai, kad tokia investicija yra ne tik būtina, bet kai kada net apsimokanti, rodo vieno kolegos laiško ištrauka, apibūdinanti priešpaskutinį variantą:

„Sudėtingi sakiniai, kurie susiję su ribotu racionalumu (*bounded rationality*), informacijos ribojimu (*information impactedness*),

derėjimosi dėl mažų kiekių (*small-numbers*) problemomis ir t. t., prie to nepratusiems gali būti neįveikiami. Nežinau, ką čia galėčiau patarti, nes visa man dabar atrodo labai aišku, tačiau, manau, jums reikėtų žinoti, kad iš pradžių tai buvo kietas riešutėlis."

Suprantu ir užjaučiu. Jei būčiau pajėgęs įveikti problemas kitaip, būčiau taip ir padaręs.

Esu kreipęsis patarimų dėl šios knygos turinio ir gavęs jų iš daugelio mokslininkų, studentų, bendradarbių ir pan. Ypač daug esu skolingas Richardui Nelsonui ir Pauliui Joskowui už jų įžvalgų kriticizmą ir tvirtą padrąsinimą. Kiti bendradarbiai, skaitę visą rankraštį ar jo dalis, kuriems esu dėkingas už patarimus, yra Bruce'as Ackermanas, Kennethas Arrowas, Stanley's Engermanas, Ralphas Ginsbergas, Hyvelas Jonesas, Dennis Muelleris, Almarinas Phillipsas, Lee Prinstonas ir Fredas Westonas.

Visą knygos tekstą esu aptaręs su savo studentais ir turėjęs daug naudos iš tokių susitikimų su jais. Ypač buvo vertingi rašytiniai ir žodiniai patarimai, kuriuos pateikė Jeffrey Harris, Larry Haverkampas, Harry Pinsonas, Marcas Rubinas, Sharonas Sallowas, Davidas Teece'as ir Kennethas Vogelis.

Keletas skyrių buvo parašyta talkinant bendraautoriams. Didelės padėkos nusipelno už bendradarbiavimą Jeffrey Harris ir Michaelis Wachteris (rašant 4 skyrių), Narottamas Bhargava (rašant 8 skyrių), Donaldas Turneris (rašant 10 skyrių).

Knygoje pateiktus tyrimus iš dalies rėmė *Brookings* institucijos subsidija, iš dalies vyriausybės Felso tyrimo centras, o visai neseniai ir subsidija iš *National Science Foundation*. Labai vertinu kiekvieno iš jų paramą. *Brookings* parama buvo susijusi su Ekonominės veiklos reguliavimo studijų programa, kurią finansavo Fordo fondas. Mintys, išdėstytos šioje studijoje, nebūtinai reiškia *Brookings* institucijos ar Fordo fondo pareigūnų, valdybos narių ar kitų atstovų nuomonę.

Daugelis skyrių susidarė iš anksčiau skelbtų mokslo darbų. Daug kas 2, 3, 5 ir 6 skyriuose yra pagrįsta medžiaga, kuri pasirodė (labai glaustu pavidalu) žurnale „American Economic Review" (t. 61, 1971 gegužė, ir t. 63, 1973 gegužė). 4 skyrius pasirodė „Bell Journal of Economics", t. 6, 1975 pavasarį. 7 skyrius

yra pagrįstas straipsniu, skelbtu „Industrial Management: East and West" (Aubrey Silberstone and Francis Seton, eds., Praeger, 1972), o 8 skyrius – straipsniu, skelbtu „Market Structure and Corporate Behavior" (Keith Cowling, ed., Gray-Mills, 1972). 9 ir 12 skyriai padaryti iš straipsnio leidinyje „University of Pennsylvania Law Review", t. 122, 1974 birželis. 10 skyrius pagrįstas straipsniu, pasirodžiusiu leidinyje „Proceedings of the International Conference on Monopolies, Mergers, and Restrictive Practices" (J. B. Heath, ed., HMSO, 1971), o 11 skyrius atsirado iš straipsnio leidinyje „Harvard Law Review", t. 86, 1972 birželis. Kai kurie leidėjai neprieštaravo, kad aš tuos straipsnius perdirbčiau ir įtraukčiau į šią knygą; už tai esu jiems dėkingas.

Man nuolat padėjo toji palanki mokslinio tyrimo aplinka, kurią sudarė ir palaikė mano žmona Dolores bei mūsų vaikai. Visų jų supratimas ir parama mano pastangoms buvo nepaprastai dideli, ir tikiuosi, kad už tai jiems šiek tiek atsilyginau tuo pačiu.

Oliver E. Williamson

Įvadas

Trumpa ankstesnės literatūros, kuria remiuosi, apžvalga ir „organizacinių negalių sampratos" apmatai pateikiami 1 skyriuje. Siūlomas metodas sandoriams studijuoti reikalauja, kad daugiau dėmesio būtų skiriama mikroanalizės detalėms. Siūlomo metodo pranašumai yra iliustruojami trimis žinomomis ekonominėmis problemomis: kainų diskriminacija (*price discrimination*), draudimu ir vertikaliąja integracija. Kaip paaiškėja, sandorio metodas kiekvienu atveju teikia turtingesnių ar kitokių išvadų nei pripažintoji mikroteorija.

Organizacinių negalių samprata plačiau aptariama 2 skyriuje. Toji tema ganėtinai nuobodi. Tie, kurie domisi tik viena ar keliomis temomis, nagrinėjamomis tolesniuose skyriuose, gali iš karto pereiti prie jų. Tačiau 2 skyrių reikėtų atidžiai skaityti tiems, kurie sistemingas rinkų ir hierarchijų studijas laiko iš tikro įdomiomis.

Lygiųjų grupių (*peer groups*) organizacija ir paprastosios hierarchijos raida analizuojamos 3 skyriuje. Kadangi lygiųjų grupė reiškia perėjimą iš rinkos į vidinę organizaciją, perėjimas nuo lygiųjų grupės į paprastąją hierarchiją reiškia vidinės organizacijos persitvarkymą iš vienos struktūros į kitą, o tai – organizacijos formos kaita.

Hierarchija paprastai žymi aukštesnės subordinacijos santykį. Tai, kas vadinama samdos santykiu (*employment relation*), paprastai siejama su savanoriška subordinacija. Samdos santykio pagrindas ir samdos ypatybės yra nagrinėjamos 4 skyriuje. Yra lyginami alternatyviniai darbo sutarčių sudarymo tipai, o kolektyvinė organizacija traktuojama kaip turinti itin efektyvių savybių spręsti tokias užduotis, kurios reikalauja išskirtinių žinių turinčios darbo jėgos.

Kai specializuoti gamybiniai junginiai jau suburti į paprastąsias hierarchijas ir kiekvienam numatytas deramas samdos santykis, kyla klausimas, kada ir kaip tokie junginiai bus sutelkti į atskirą

firmą, o ne kaip tarp jų vyks mainai pagal rinkos dėsnius. Tai jau vertikaliosios integracijos klausimas. Jis aptariamas 5 skyriuje kitų klausimų kontekste: kokius organizacinius santykius turėsime, kokių efektyvumo rezultatų gausime, jei technologiškai atskiriamos, tačiau sandoriais susietos paprastosios hierarchijos yra įsitraukusios į periodinius mainus (*recurring exchange*) mažų kiekių neapibrėžtumo sąlygomis? Šis klausimas nereiškia vien to, ar rinka gali būti pakeista vidine organizacija ir duoti naudingų rezultatų, o kokios rūšies vidinę organizaciją reikėtų taikyti. Šis antrasis klausimas kelia organizacijos formos problemų.

Vertikaliosios integracijos aptarimas 5 skyriuje pabrėžia perspektyvius integracijos rezultatus, o tyrimas 6 skyriuje pateikia argumentus. Svarstoma keletas būdų, kuriais rinkos vertina neišsamiąsias (*incomplete*) sutartis; taip pat aptariamos vertikaliosios integracijos galimos ar tariamos antisocialinės pasekmės.

Savo vertikaliosios integracijos analizę baigiu 7 skyriuje, kuriame nagrinėjama keletas ribotumų, būdingų vidinei organizacijai šiai plečiantis ir darantis sudėtingesnei (išliekant tai pačiai organizacijos formai). Šiuo atveju teigiu, kad organizacinių negalių samprata, kaip ji aptarta 1 skyriuje, o detalizuota 2 skyriuje, tinka rinkos ydoms, taip pat ir vidinėms organizacinėms negalioms tirti.

Turint galvoje tą reikšmę, kuri teikiama organizacijos formai, galima tikėtis, jog mastas, kuriuo vidinė organizacija patiria negalią, priklauso nuo organizacijos formos. Būdai, kaip kai kurie rimtesni ribotumai, būdingi radialinei funkcionaliai organizuotos firmos plėtrai, gali būti pamažinami pasirinkus daugiadalę (*multidivisional*) struktūrą, yra aiškinami 8 skyriuje. Pabrėžiama vidinės kontrolės svarba sėkmingam skaidymui.

Analizė tęsiama 9 skyriuje svarstant konglomerato [jungtinės įmonės] organizacijos klausimą, o ankstesniųjų skyrių diskusija praplečiama įtraukiant kapitalo rinkos ydų problemą. Kadangi paprastoji hierarchija ir vertikalioji integracija gali būti vertinamos kaip vidinės organizacijos darbo ir tarpinio produkto rinkų ydų pakaitai, atitinkamai konglomerato organizacija (tam tikros daugiadalės formos) sudaro vidinės organizacijos pakaitą kapitalo rinkos ydoms.

Literatūra apie technologinių naujovių ir rinkos struktūras apžvelgiama 10 skyriuje. Toliau naujovių procesui yra taikomas sisteminis metodas, kurio paskirtis – leisti įgyvendinti aiškius tiek mažųjų, tiek ir didžiųjų firmų pranašumus įvairiais naujovių diegimo etapais. Taip pat nagrinėjamas organizacinių naujovių santykis su technologinėmis inovacijomis.

Dominuojančių firmų pramonės šakų kilmė ir stabilumas aptariami 11 skyriuje. Teigiu, kad dominuojančios firmos iškyla ne tiek dėl statinės masto ekonomijos (*economies of scale*), kaip paprastai manoma, bet dėl įsipareigojimų vykdymo negalios (*default*) ir atsitiktinių (*stochastic*) rinkos ydų. Ryžtingesnė antimonopolinė kryptis dominuojančių firmų atžvilgiu yra skatinama dėl aplinkybių (tokių kaip įsipareigojimų vykdymo ir atsitiktinių įvykių negalios), kai rinkos nepajėgia atlikti savikontrolės (*self-policing*) funkcijų. Pagal „tam tikrus" vertinimus siūloma dominuojančias firmas suskaidyti (*dissolution*).

Tačiau ir pertvarkyta dominuojančios firmos pramonės šaka paprastai liktų labai koncentruota. Todėl kartais suabejojama, ar yra kokia nauda monopoliją versti oligopolija. Šį klausimą keliu 12 skyriuje, pateikdamas oligopoliją kaip sutarčių sudarymo problemą. Teigiu, kad tylaus ir atviro suokalbio (*collusion*) problemos yra daug rimtesnės, nei paprastai manoma, net jei tokie sutarimai yra teisėti, *a fortiori*, jei sandėris laikomas neteisėtu. To priežastis galima nustatyti remiantis tais svarbiais rinkų ir hierarchijų skirtumais, kurie aptariami ankstesniuose skyriuose.

Rinkų ir hierarchijų aptarimas yra trumpai atkartojamas 13 skyriuje. Čia antimonopolinės pasekmės (*implications*) apibendrinamos ir numatomos kai kurios gairės ateities tyrimams.

1 SKYRIUS

Neoinstitucinės ekonomikos link

Pastaraisiais metais ekonomistai ėmė plačiai domėtis tuo, ką galima būtų pavadinti „neoinstitucine ekonomika". Tam tikri pagrindinės mikroteorijos aspektai, ekonomikos istorija, nuosavybės teisių ekonomika, lyginamosios sistemos, darbo ekonomika, pramonės organizacija[1] – kiekviena iš jų siejasi su šiuo atgimimu. Bendrieji saitai, jungiantys tas įvairialypes studijas, yra: 1) plintantis sutarimas, jog pripažintoji mikroteorija, kad ir kokia naudinga ir galinga daugeliu atvejų ji būtų, yra per daug abstrakti, kad leistų daugelį svarbių mikroekonominių reiškinių vertinti negudraujant; ir 2) pojūtis, jog „sandorių" tyrimas, į kurį prieš daugmaž keturiasdešimt metų buvo įsitraukę savo profesiniame darbe institucionalistai, iš tikro yra rimtas darbas ir kad jo verta imtis iš naujo. Tačiau kitaip nei ankstyvieji institucionalistai, dabartinė grupė yra linkusi į eklektizmą. Neoinstitucionalizmo ekonomistai naudojasi ir mikroteorija, o dauguma iš jų savo darbus vertina kaip tradicinės analizės papildymą, o ne kaip tokios analizės pakaitą.

Nuotaika, su kuria ši knyga buvo rašoma, labai artima tokių neoinstitucionalistų mąstymui. Tikiuosi, kad tiriant mikroekonomines rinkų ir hierarchijų problemas nuodugniau, nei tai daro

[1] Tarp studijų, kurios (tiesiogiai ar netiesiogiai) nagrinėja neoinstitucines ekonomikas, yra Alchian ir Demsetz (1972, 1973), Arrow (1969, 1974), Davis ir North (1971), Doeringer ir Piore (1971), Kornai (1971), Nelson ir Winter (1973), taip pat Ward (1971). Mano paties pirmieji bandymai eiti ta kryptimi yra atspindėti Williamson (1971, 1973). Apie neseniai vykusį simpoziumą „Apie vidinės organizacijos ekonomiką", kuriame buvo keliama daugelis rinkos ir hierarchijos problemų, žr. 1975 m. „Bell Journal of Economics" pavasario ir rudens laidas.

tradicinė analizė, galima geriau suvokti įvairių firmų ir rinkų struktūrų kilmę bei funkcijas, pradedant elementariomis darbo grupėmis, baigiant sudėtingomis šiuolaikinėmis korporacijomis. Daugiausia domiuosi sandoriais ir sąnaudomis, susijusiomis su sandorių sudarymo instituciniu, o ne kitokiu būdu. Nors technologijos santykis su organizacija yra svarbus, jam vargiai priklauso sprendžiamasis vaidmuo. Šiuo atveju teigiu, kad, išskyrus kelis ryškius atvejus, nei nedalumas (*indivisibility*), nei technologinis neatskiriamumas (*nonseparabilities*), kuriais remiasi pripažintoji teorija, apibūdindama nerinkos pobūdžio organizaciją, negali pakankamai paaiškinti vien labai paprastus hierarchijos tipus. Esu pasiryžęs įrodyti, kad ne technologija, o sandorio motyvacija yra tipiškai lemiami veiksniai, kai sprendžiama, kokį pobūdį, kokiomis aplinkybėmis ir kodėl įgaus organizacija.

Svarbiausias analizės klausimas yra tai, ką aš vadinu „organizacinių negalių samprata". Ji savita tuo, jog aiškiai pripažįsta tą reikšmę, kuri būdinga *žmogiškiesiems* veiksniams siekiant susidoroti su ekonomikos organizacijos problemomis. Tokia motyvacija paprastai veikia (jei iš viso veikia) neaiškiai ir neapibrėžtai. Iš tiesų jie yra visiškai užslėpti daugelyje sąlyginių ekonomikos žmogaus modelių, kurių pateikia vidutinio teorinio sunkumo vadovėliai. Nors nuorodų į „žmogaus prigimtį, kiek ji mums pažįstama" (Knight, 1965, p. 270), kartkartėmis pasitaiko, analizuojant jai retai tenka aktyvus vaidmuo. Tačiau manau, kad sąmoningesnis dėmesys rudimentiniams žmogaus požymiams yra esminis dalykas, kai turime tiksliai apibūdinti ir kuo adekvačiau įvertinti daugelį rinkų ir hierarchijų problemų.

Likusią šio skyriaus dalį sudaro analizės būdų ir problemų tipų, kuriuos ši knyga nagrinėja, apžvalga. Kai kuriuos pateikiamo metodo istorijos aspektus aptaria 1 poskyris. Preliminari pagrindinės nuostatos formuluotė pateikiama 2 poskyryje. Paskui ši nuostata pritaikoma trims specifiniams pavyzdžiams 3 poskyryje. Tie taikymo atvejai rodo, kad jautrumas sandorio sąnaudoms dažnai yra esminis momentas. Jie taip pat atskleidžia, jog čia pateikta rinkų ir hierarchijų tyrimo kalba gana skirtingus mikroekonominius reiškinius dažnai leidžia suprasti kitaip, o kai kuriais atžvilgiais ir nuodugniau, nei tai leistų daryti tradicinė analizė.

1. Šiek tiek istorijos

Šiame poskyryje pateikiama medžiaga anaiptol nėra apžvalga. Ji tik rodo ankstyvą mūsų profesijos narių domėjimąsi institucinėmis problemomis, kurias nagrinėju šiame veikale. Išskyrus literatūrą apie rinkos ydą, kuri glaustai aptariama 1.4 poskyryje, maža pagrindo tikėti, kad vėliau būtų buvę autorių, kurių darbai yra cituojami, sutelktų pastangų iš naujo plačiau apibrėžti ekonomikos problemas. Tačiau kiekvienas iš jų prisidėjo prie nuostatos, kad ekonomika turėtų specialiai atsigręžti į alternatyvių organizacijos tipų sandorines ypatybes ir padėti jas įvertinti.

1.1. Commonsas apie institucinę ekonomiką

Kaip pačiam Commonsui buvo žinoma, jo institucinės ekonomikos traktavimas reiškė grynai asmenines jo pastangas (1934, p. 1). Jis tyrė naujas problemas ir tyrinėdamas išradinėjo kvaziteisinę kalbą. Kadangi sandoris buvo laikomas galutiniu ekonominio tyrimo vienetu (1934, p. 4, 5, 8), jis savo tyrimus sutelkė į teisinės kontrolės perdavimą ir sutarčių sudarymo efektyvumą.

Stygių jis traktavo kaip visuotinį reiškinį, o interesų konfliktą – kaip natūralų (1934, p. 6). Pagrindiniu institucinės ekonomikos įnašu į ekonomikos studijas jis laikė kolektyvinės veiklos svarbos diegimą ir išaiškinimą. Reikalingas bendradarbiavimo lygis našumui pasiekti atsirado ne iš suponuojamos interesų darnos, bet iš institucijų išradimo, kuris iš konflikto sukūrė tvarką; čia tvarka buvo apibrėžta kaip „kolektyvinės veiklos darbo taisyklės, kurių specialus atvejis yra 'deramas teisinis procesas'" (1934, p. 6). Kiek kolektyvinė veikla buvo palanki konfliktui švelninti, tiek per tai pasidarė įmanoma didesnė (taigi ir potencialiai visoms šalims priimtinesnė) bendroji nauda.

Ypač svarbi jo „futuriškumo" samprata; „futuriškumas" jam reiškia laukiamus įvykius. Tačiau, pats futuriškumo principas yra sandorių kartojimo (su tam tikru įvairavimu) bei jų vertinimų, atliekamų kintančioje Dabartyje, panašumas, tačiau turint galvoje ateities įvykius" (1934, p. 738). Akcentuojamos, kiek suprantu,

1) periodinės sutartys, sudaromos 2) neapibrėžtumo sąlygomis, kurioms prireiks 3) vėlesnių pataisų, kad šalys galėtų veiksmingai susiderinti. Kaip paaiškės vėliau, kiekvienai iš tokių pataisų teks svarbus vaidmuo aptariant sandorius tolesniuose skyriuose bei poskyriuose.

1.2. Coase'as apie firmos prigimtį

Coase'as savo 1937 m. firmos sampratą yra apibūdinęs kaip „dažnai cituojamą, bet mažai taikomą" (1972, p. 63). Priežastis, dėl kurios ji buvo taip plačiai cituojama, manau, yra ta, kad ekonomistai apskritai pripažįsta, jog įprastiniai firmų ir rinkų traktavimai nėra konkrečiai paremti pirminiais principais, bet savavališkai primetami. Coase'o straipsnis paaiškina šį faktą, nurodydamas jį kaip būdingą kiekvienai kainų teorijos apžvalgai. Tačiau pats straipsnis yra gerokai tautologiškas (Alchian ir Demsetz, 1972, p. 783); tai taip pat požymis, kodėl jis plačiau netaikomas. Sandorio sąnaudos atitinkamai daromos analizės pagrindu, tačiau jomis neoperuojama taip, kad būtų galima sistemiškai vertinti sandorių baigmės efektyvumą, kaip tai būdinga firmoms ir rinkoms.

Vis dėlto straipsnyje ankstesniu požiūriu nepaprastai įžvalgiai gvildenama viena kertinė problema, ir vargiai jį vertėtų peikti dėl to, kad mažai pasistūmėta į priekį. Mano temai labai svarbūs yra tokie jo teiginiai:

1. Ne technologija, o sandoriai ir su jais susijusios sąnaudos yra pagrindinis tyrimo objektas (1937, p. 336, 338, 341, 350).
2. Neapibrėžtumas ir, suprantama, ribotas racionalumas yra pagrindiniai tyrimo kriterijai (1937, p. 336–337).

Coase'as teigia, kad firma dviem atvejais padeda taupyti iš sandorio sąnaudų. Pirma, pasitikėjimas kainų mechanizmu suponuoja, kad būtų nustatytos atitinkamos kainos (1937, p. 336). Firma tampa vienintelė tiekėja sau esant tokiems sandoriams, kurie patenka į firmą išstumti iš rinkos; atitinkamos kainos yra žinomos arba bet kuriuo atveju jų, matyt, dėl to yra užsiprašoma rečiau.

Antra, firma keičia vieną neišsamiąją sutartį (samdos sutartį) daugeliu neišsamiųjų. Tokios neišsamiosios sutartys neva taupančios iš atskirų sutarčių „derėjimosi ir pasirašymo sąnaudų" (1937, p. 336). Jos taip pat padeda taikytis prie kintančių rinkos aplinkybių, nes reikalingos teikti paslaugos samdos sutartyse yra aprašomos tik bendriausiais žodžiais; detalės turi būti tikslinamos vėliau (1937, p. 337).

Tačiau visi susiję veiksniai, kurie gali paaiškinti, kaip ir kodėl toks sutaupymas yra pasiekiamas, nėra smulkiau aptarti, ir Coase'o svarstymai apie tai, kodėl vidinė organizacija visiškai neišstumia rinkos, yra netgi siauresni. Nors juos aptarti čia būtų per anksti, manau, jog išsamesnė, nei Coase'as pajėgė nukalti savo vaisingoje studijoje, firmų ir rinkų teorija tebelaukia sąmoningesnio dėmesio apibrėžiant elementarius žmogiškųjų sprendimų priėmėjų požymius, kurių vieni reiškia oportunizmą, o kiti – ribotą racionalumą.

1.3. Hayekas apie informaciją

Hayeko samprotavimai apie racionalią ekonominę tvarką įdomūs keliais požiūriais. Viena, jam ypač rūpėjo nuneigti sampratą, jog centrinis planavimas yra realistinė alternatyva konkurencinės rinkos sistemoms (1945, p. 521). Nors šios problemos čia nesvarstysiu, išplėtotas sandorio aspektas, o drauge firmų ar rinkų problemos, kurias nagrinėsiu tolesniuose skyriuose, turi akivaizdžių sąsajų su polemika dėl planų ar rinkų, kuri daugelį metų buvo mūsų profesijos žmonių dėmesio centre. Tačiau su šios knygos siekiais labiau susijusios yra tokios Hayeko bendro pobūdžio pastabos:

1. Racionalios ekonominės tvarkos problema yra įprasta, jei sprendimų priėmėjai nėra suvaržyti riboto racionalumo. Todėl iš pat pradžių svarbu tiksliai nustatyti, kad racionalumo ribų esama ir į jas būtina atsižvelgti, jei organizacines problemas reikia reikšti operaciniais terminais (1945, p. 519, 527).
2. Daugelis žinių, reikalingų efektyviems ekonominiams sprendimams daryti, negali būti traktuojamos kaip statistiniai

dydžiai, bet yra išskirtinio pobūdžio: „paprastai kiekvienas individas, palyginti su kitais, pasižymi tam tikrais pranašumais tuo požiūriu, jog turi unikalios informacijos, kuria galėtų naudotis, tačiau tik tada, jei sprendimai, priklausantys nuo tokios informacijos, yra paliekami tam individui ar yra daromi jam aktyviai bendradarbiaujant. Turime atsiminti..., koks vertingas turtas yra visų profesijų žmonių, vietos sąlygų, konkrečių aplinkybių pažinimas" (1945, p. 521–522).

3. Ekonominė problema yra palyginti neįdomi, išskyrus atvejus, kai ekonominiai įvykiai keičiasi, ir todėl būtina atitinkamai derintis prie kintančių rinkos sąlygų (1945, p. 523–524).
4. Ekonominės sistemos „stebuklas" yra tai, kad kainos pasirodo esančios pakankama statistika, kad būtų taupoma iš riboto racionalumo (1945, p. 525–528).

Nors kiekviena tokių pastebėjimų išvada šios knygos argumentacijai yra svarbi, aš jas naudoju kiek kitaip nei Hayekas, ir daugiausia dėl to, kad domiuosi detalesniu nei jis mikroekonominiu lygmeniu. Turėdamas prieš akis ribotą racionalumą, neapibrėžtumą ir išskirtinio pobūdžio žinias, aš teigiu, kad kainų *negalima* vertinti kaip pakankamos statistikos ir kad dėl to vidinė organizacija (hierarchija) yra keičiama rinkos tarpininkaujamais mainais. Kitaip nei daro Hayekas, čia taip pat nagrinėjamos alternatyvios organizacinės formos griežtai reiškia firmą ir rinką; centrinio planavimo skyrių čia niekur nėra.

1.4. Rinkos yda

Pokario metų literatūra apie rinkos ydą taip pat yra svarbi istorinė literatūra, kelianti daugelį tos pat rūšies problemų, kaip ir tos, kurios iškilo aptariant rinkas ir hierarchijas. Kaip paaiškės vėliau, draudimo problema, aprašyta Arrowo (1971, p. 134–143) ir nagrinėta 3.1 poskyryje, reiškia paradigmą analizuojant samdos santykį, vertikaliąją integraciją ir konkurenciją kapitalo rinkoje, ir tai daroma tolesniuose skyriuose. Panašiai visuomeninių prekių problemos (Samuelson, 1954; Hurvicz, 1972), tarp jų opciono pa-

klausos aptarimai (Weisbrod, 1964; Cicchetti ir Freeman, 1971), yra kainų diskriminacijos problemos variantai (žr. tolesnį 3.2 poskyrį). Gausi literatūra apie išorinius poveikius seniai yra susijusi su vertikaliąja integracija (Davis ir Whinston, 1962). Akerlofo ir Arrowo (1969) tyrinėjimai apie informacijos asimetrijų poveikį rinkos mainams yra glaudžiai susiję su tuo, ką aš vadinu informacijos ribotumo problema.

Visoje šioje knygoje tiesiogiai ar netiesiogiai naudojuosi šia literatūra. Drauge manau esant pamokomu dalyku taikyti mikroanalitinį sutarčių sudarymo metodą, čia naudojamą naujai interpretuoti literatūros apie rinkos ydą aspektus. Per juos atskleidžiami ydų tipų bendrumai, kurie kitaip negalėtų būti paaiškinti.

1.5. Apibendrinimas

Mano skola Commonsui iš esmės yra tai, kad jis ekonomikos problemą apibrėžė labai artimu manajam būdu. Aš nesiskolinu smulkiau viso to, ką jis yra nuveikęs, nes jo analizė labai individuali, o per pastaruosius 40 metų ekonomikos ir organizacijos teorijos literatūroje įvyko reikšmingų pokyčių, kuriuos reikia laikyti dar sėkmingesniais. Žymusis Coase'o straipsnis apie firmą įsidėmėtinas tuo, kad jis tiesiogiai iškėlė tiek firmos, tiek rinkos problemas ir sandorio sąnaudas bei sutarties santykius apibūdino kaip nagrinėtinus kritiškus veiksnius. Hayeko atliktas racionalios ekonominės tvarkos tyrimas, nors daugiau nukreiptas į centrinį planavimą nei į firmos bei rinkos problemas, labai siejasi su problemomis, panašiomis į svarstomas šioje knygoje. Riboto racionalumo ir išskirtinio žinojimo pripažinimas yra esminis dalykas, jei rinkų ir hierarchijų analizė turi vykti patraukliu veiksmingu būdu. Pagaliau literatūra apie rinkos ydą iškelia daug tos pat rūšies problemų, kaip ir tos, kuriomis čia domimasi. Kontekstas ir detalės skiriasi, bet nagrinėjami reiškiniai daugmaž yra tie patys.

1.6. Keletas skirtumų

Nors aš labai pasitikiu ankstesne literatūra, ši knyga nuo ankstesniųjų rinkos ir hierarchijų tyrimų skiriasi svarbiais aspektais. Daug ryškesnių skirtumų esama tarp mano požiūrio į pramonės šakos organizacijos problemas ir žinomos struktūros-elgsenos-veiklos rezultatų (*structure-conduct-performance*) paradigmos. Kai kurie pagrindiniai skirtumai čia nurodomi.

1.6.1. Skirtumai palyginti su ankstesne literatūra apie firmas ir rinkas

Rinkų ir hierarchijų metodas yra tarpdalykinis tuo požiūriu, kad jis plačiai remiasi ir ekonomika, ir organizacijos teorija. Be anksčiau cituotos literatūros, nenumatytų reikalavimų (*contingent claims*) sutarčių sudarymo (Arrow, 1971, p. 121–134; Meade, 1971, p. 147–188) ir naujoji organizacijos projekto literatūra (Hurwich, 1972) teikia reikalingą ekonominį foną. Studijos apie administracijos žmogų (Simon, 1957) ir strateginę elgseną (Goffmann, 1969; Schelling, 1960) yra svarbiausias organizacijos teorijos įnašas.

Pagrindiniai skirtumai tarp ankstesnės literatūros ir čia aptariamo metodo yra tokie: 1) man labiau nei ankstesniems tyrinėtojams rūpi riboto racionalumo atšakos; 2) aš specialiai įsivedu oportunizmo sąvoką ir domiuosi būdais, kaip oportunistinę elgseną veikia ekonominė organizacija, ir 3) pabrėžiu, kad ne neapibrėžtumas ar maži kiekiai (atskirai ar drauge), viena, lemia rinkos ydą, o daugiau tų veiksnių ryšys su ribotu racionalumu, o antra, oportunizmas sukuria pagrindą mainų sunkumams atsirasti.

Žmogiškieji veiksniai, iškylantys šioje koncepcijoje, niekur, kiek man žinoma, ankstesniuose ekonominės organizacijos tyrimuose nepasireiškė kaip pagrindinių požymių *grupė*. Taip pat niekada anksčiau nėra kilę ginčų dėl riboto racionalumo ir oportunizmo. Tačiau toks racionalumas ir oportunizmas niekada nebuvo tapatinami su pagrindiniais požymiais ir nebuvo jokių pastangų sieti kiekvieną iš jų su neapibrėžtumu ir mažais kiekiais taip, kaip tai darau aš.

Toliau svarstant reikia pasakyti, kad nors oportunizmas yra egoistinių siekių atmaina ir todėl giminiška vyraujančiai elgsenos prielaidai, pasireiškiančiai per mikroekonomiką, oportunizmo pasekmės nėra pakankamai atskleistos tradiciniuose ekonominiuose firmų bei rinkų modeliuose. Kaip yra pažymėjęs Diamondas, standartiniai „ekonominiai modeliai <...> individus [traktuoja] kaip žaidžiančius žaidimą pagal nustatytas taisykles, kurių jie laikosi. Jie neperka daugiau, negu žino galintys išsimokėti, jie negrobsto lėšų, neplėšia bankų" (1971, p. 31). Tačiau kadangi tokio pobūdžio elgsena pagal įprastines nuostatas yra nepripažįstama, oportunizmas su savo formų įvairove yra verčiamas tuose modeliuose vaidinti svarbiausią vaidmenį, kai analizuojamos rinkos ir hierarchijos.

1.6.2. Struktūros-elgsenos-veiklos rezultatų paradigmos skirtumai

Struktūros-elgsenos-veiklos rezultatų paradigma buvo būdinga daugeliui šakinės organizacijos tyrinėjimų per pastaruosius 40 metų [žr. Bain (1956, 1968) ir Caves (1967)]. Pelno maksimumo siekis paprastai yra primetamas firmai; vidinės organizacijos dažnai nepaisoma, o išorinė aplinka aprašoma tokiais rinkos struktūros matmenimis, kaip koncentracija, įėjimo į rinką kliūtimis, perviršine paklausa ir t. t. Sandorių pasiskirstymas tarp firmos ir rinkos iš esmės traktuojamas kaip duotybė.

Dabartinis traktavimas skiriasi nuo ką tik pateiktojo tuo, kad sandorių priskyrimas (*assignment*) vienai ar kitai formai yra savitai įdomus ir, bent apskritai kalbant, tai, kas gali būti „išvesta", – kažkas panašu į Coase'o nesenus samprotavimus apie pramonės šakos organizacijos būklę (1972, p. 62–66). Toliau nagrinėju organizacijos formą (kurią suprantu kaip hierarchinę firmos struktūrą, per kurią ekonominė veikla yra skaidoma į darbo padalinius (*operating parts*), pavaldžius vidinei kontrolei) kaip neabejotinai įdomią, kuri reikalauja atskiro dėmesio. Iš tikrųjų tikiuosi, kad, siekiant aiškinti elgseną ir veiklos rezultatus pramonės šakos rinkose ir jų padaliniuose, vidinės organizacinės struktūros priemonės pagaliau bus susietos su rinkos struktūros matmenimis.

Toliau darau prielaidą, kad siekiant ištirti kvazirinkos ir nerinkos organizacijų (nepelno organizacijų, tokių kaip ligoninės, universitetai, fondai ir t. t., be to, valdžios įstaigų) elgseną ir veiklos rezultatus, domėjimasis vidine organizacija pasirodys esąs naudingas. Apskritai visi sutaria, kad tradicinė paradigma pasirodė esanti ribotai naudinga mėginant vertinti tokio pobūdžio organizacijas. Vidinių organizacijų analizė, atrodo, būsianti geriau pritaikyta ne rinkos institucijoms tirti.

2. Preliminarus organizacinių negalių sampratos aptarimas

Nors išsamesnį organizacinių negalių sampratos aptarimą atidedu iki 2 skyriaus (tiesą sakant, keletas jos elementų, nors ten jie ir iškyla, čia nėra net pažymėti), pagrindinės nuostatos, pateiktos anksčiau, apmatai ne tik sudarys to, kas bus išdėstyta vėliau, požiūrį, bet leis jau dabar kiek pasinaudoti numatoma kurti samprata.

Pagrindinė čia taikoma nuostata ekonominės organizacijos atžvilgiu gali būti glaustai nusakoma taip: 1) rinkos ir firmos yra alternatyvūs instrumentai sudaryti giminiškų sandorių paketą; 2) ar sandorių paketas turėtų būti sudaromas per rinką ar firmoje, priklauso nuo santykinio kiekvieno tipo efektyvumo; 3) sudėtingų sutarčių pasirašymo ir vykdymo sąnaudos rinkoje *kinta priklausomai, viena, nuo žmogiškųjų sprendimų priėmėjų, kurie susiję su sandoriu, o antra, nuo objektyvių rinkos ypatybių;* ir 4) nors žmogiškieji bei aplinkos veiksniai, trukdantys firmų mainams (kurioje nors rinkoje), firmose reiškiasi iš dalies skirtingai, tačiau abiem atvejais būdinga ta pati veiksnių grupė. Taigi simetrinė prekybos analizė verčia pripažinti vidinės organizacijos sandorių ribas, o drauge ir rinkos ydos ištakas. Esminis lyginamosios analizės teiginys yra toks: kiek rinkos struktūra yra svarbi prekybos efektyvumui prekyvietėje vertinti, lygiai tiek vidinė struktūra dera vidinei organizacijai vertinti.

Rinkų ir hierarchijų metodas bando nustatyti grupę *aplinkos veiksnių*, kurie drauge su giminiška *žmogiškųjų veiksnių* grupe pa-

aiškina aplinkybes, kuriomis nenumatytų reikalavimų sutartys bus brangios sudaryti, vykdyti ir primesti. Susidūrusi su tokiais sunkumais ir turėdama galvoje riziką, kurią kelia paprastosios (ar neišsamiosios) nenumatytų reikalavimų sutartys, firma gali nutarti apeiti rinką ir pasinaudoti hierarchinėmis organizacijos formomis. Vietoj sandorių, kurių kitu atveju gali būti imamasi rinkoje, šiuo atveju sandoriai bus sudaromi viduje vadovaujantis administraciniais procesais.

Aplinkos veiksniai, lemiantys rinkos ydą ateityje, yra neapibrėžtumas ir mažų kiekių mainų santykiai. *Tačiau, jei tokios aplinkos sąlygos nesisieja su atitinkamos grupės žmogiškaisiais veiksniais, jos neturi trukdyti rinkos mainams.* Neapibrėžtumo porinimas (*pairing*) su *ribotu racionalumu* ir mažų kiekių siejimas su tuo, ką aš vadinsiu *oportunizmu*, yra ypač svarbus.

Pirmiausia aptarkime riboto racionalumo ir neapibrėžtumo porinį. Riboto racionalumo principą Herbertas Simonas yra apibrėžęs taip: *„Žmogaus proto geba formuluoti ir spręsti sudėtingus uždavinius yra labai menka palyginti su tų uždavinių, kurių sprendimo realiame pasaulyje reikia racionaliai elgsenai, apimtimi"* (1957, p. 198, išskirta originale). Čia turima galvoje, viena, neurofiziologinės ribos, o antra – kalbos ribos. Jei, turint galvoje tas ribas, yra labai brangu ar išvis neįmanoma nustatyti ateities netikėtumų ir apibrėžti *ex ante* numatomą taikymąsi prie jų, vidinė organizacija galėtų keisti ilgalaikes sutartis. Išsigelbėjimas iš viso to leidžia administraciniais procesais pamažu prisiderinti prie neapibrėžtumo. Taigi, užuot iš pradžių pamėginus laukti visų galimų nenumatytų aplinkybių, ateičiai leidžiama atsiskleisti pačiai. Taip vidinė organizacija gauna naudos iš sprendėjų riboto racionalumo požymių tomis aplinkybėmis, kuriomis kainos nėra „pakankama statistika", o neapibrėžtumas – esminis dalykas.

Santykių tarp oportunizmo ir mažų kiekių mainų sąlygos aiškinimasis yra iš dalies susiję dalykai ir todėl nukeliami į 3 poskyrio bei 2 skyriaus pavyzdžius. Pakanka čia pažymėti, kad 1) oportunizmas reiškia tiesumo ar sąžiningumo stoką sudarant sandorius, drauge ir egoistinius siekius bei apgavystę; 2) oportunistiniai polinkiai sudaro nedidelę riziką, kol tebeegzistuoja konkurenciniai (didelių kiekių) mainų santykiai; 3) daugelis sandorių, kurie

iš pradžių turi daug kvalifikuotų kainos siūlytojų, sutarties vykdymo metu keičiasi ir iš esmės susidaro mažų kiekių tiekimo sąlyga per sutarties atnaujinimo laikotarpį; ir 4) periodinis trumpalaikių sutarčių sudarinėjimas yra brangus ir rizikingas, kai susilieja oportunizmas ir tokios rūšies sandoriai.

Svarstant problemas, su kuriomis susiduria ir ilgalaikės, ir trumpalaikės sutartys (*pirma, dėl riboto racionalumo ir neapibrėžtumo, o antra, dėl oportunizmo ir mažų kiekių santykių porinio*), – gali iškilti vidinės organizacijos klausimas. Problemos čia sprendžiamos taip, kaip jos iškyla, o ne išsamiu išankstinio planavimo būdu iš pat pradžių. Atsiradęs adaptyvus, nuoseklus nutarimų priėmimo procesas yra trumpalaikių sutarčių sudarymo vidinė organizacinė kopija, padedanti taupyti iš riboto racionalumo. Oportunizmas tokiems vidinės nuoseklios pasiūlos santykiams nesukelia tų pačių sunkumų, kokius sukelia tuo atveju, kai visoje rinkoje vyksta derybos, nes 1) vidiniai padaliniai neturi pirmenybinių reikalavimų pelno srautams (užtat jungtinis pelnas smarkiai padidėja), o 2) vidinių paskatų bei kontrolės mechanizmas pasidaro daug stipresnis ir tobulesnis nei tas, kuris veikia rinkos mainuose. Dėl to firma gali geriau matyti ilgesnę investicinių tikslų perspektyvą (ir todėl yra geriau pasirengusi diegti vietoje specializuotas gamyklas bei įrangą), drauge nuosekliai derindamasi prie kintančių rinkos aplinkybių.

Kad ir koks iš pradžių būtų sandorių priskyrimo firmai ar rinkai būdas, pasirinkimo nereikėtų vertinti kaip baigtinio. Ir firmos, ir rinkos ilgainiui keičiasi tiek, kad pirminį sandorių priskyrimą firmai ar rinkai gali paversti netinkamą. Neapibrėžtumo laipsnis, susijęs su konkrečiais sandoriais, gali mažėti; rinkos plėtra gali remti didelių kiekių tiekimo santykius; o ir informacijos disproporcija tarp šalių dažnai sumažėja. Be to, gali įvykti pokyčių informacijos apdorojimo technologijoje ir atsitikti taip, jog keisis mastas, kuriam taikomos riboto racionalumo ribos, lemiantis tokį rezultatą, jog tas kitoks veiklos rūšių paskirstymas tarp rinkų ir hierarchijų, kuris buvo pasirinktas anksčiau, pasirodys tinkamas vėliau. Vadinasi, turime reguliariai pervertinti sandorių baigties efektyvumą, rinkdamiesi kaip tik tokį, o ne kitokį būdą.

3. Trys pavyzdžiai

Į klausimą, ar pasiūlytasis metodas padės geriau suprasti nuostatas, skirtingas nuo tų, kurias skelbia pripažintoji mikroteorija, geriausiai galima atsakyti tik remiantis konkrečiomis ekonomikos apraiškomis. Trys iš tokių apraiškų čia ir tyrinėjamos: tai kainų diskriminacija, draudimo problema ir Stiglerio vertikaliosios integracijos aiškinimas gyvavimo ciklu. Nors pirmoji iš jų paprastai nereiškia rinkos ir hierarchijos pasirinkimo, kainų diskriminacija turi tą pranašumą, jog yra gerai žinoma ir kaip tik ji kelia sandorio sąnaudų problemų. Išskyrus tai, kad apsidraudimas yra perspektyvi alternatyva, o draudimo problema primygtinai nekelia rinkos ir hierarchijos problemų. Vis dėlto tai paradigminė problema, kurios požymiai atsikartos įvairiuose sutarčių sudarymo kontekstuose vėlesniuose skyriuose. Stiglerio vertikaliosios integracijos traktavimas tiesiogiai yra susijęs su rinkos ir hierarchijos problemomis.

3.1. Kainų diskriminacija

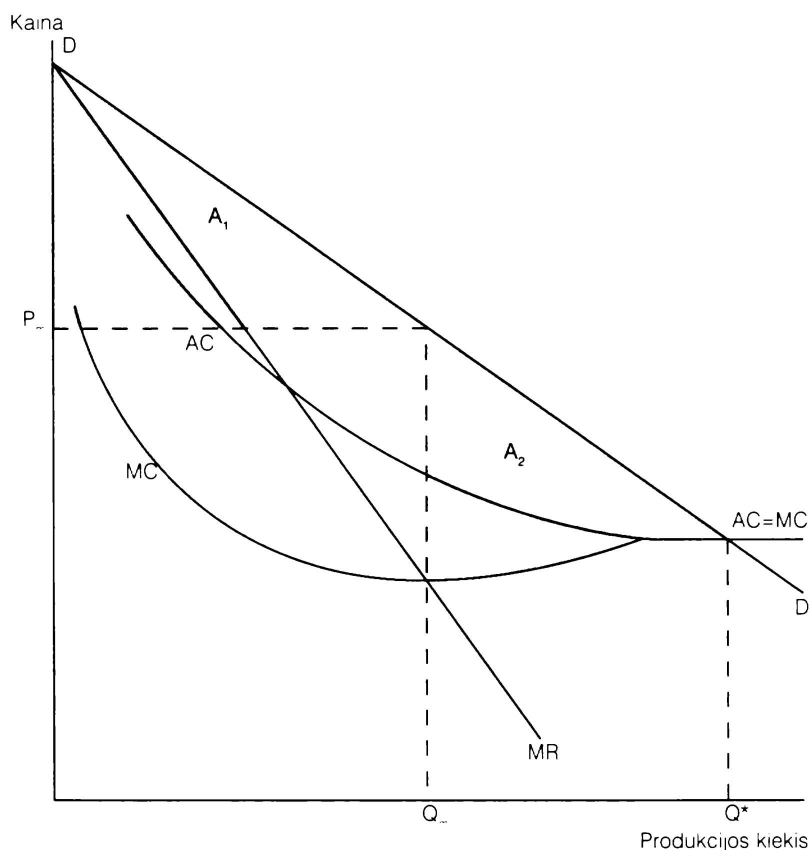
Skirtumai tarp pripažintosios mikroteorijos ir sandorio sąnaudų metodo gali būti atskleisti tyrinėjant žinomą kainų diskriminacijos problemą. Kaip paaiškės vėliau, sandorio sąnaudų metodas ne tik neatsisako pripažintosios mikroteorijos modelio, bet dar ir papildo jį.

Sakykim, kad aptariamoji rinka yra tokia, kurioje masto ekonomija palyginti su tos rinkos dydžiu yra didelė ir vidutinių sąnaudų kreivė šiuo atveju leidžiasi žemyn gan ilgai didėjant gamybos apimčiai. Konkrečiai tarkim, jog paklausos ir sąnaudų sąlygos yra pateikiamos 1 schemoje. Nereguliuojamas monopolininkas, kuris ir didina pelnus, ir parduoda savo gaminius vienintele visiems klientams vienoda kaina, gamins mažiau nei visuomeninis optimumas (pavaizduotas raide Q^*), kur ribinės sąnaudos prilygsta kainai[2].

[2] Vadinamosios „antros geriausios galimybės" problemos čia ir visame šiame skyriuje neaptariamos.

Užuot taip daręs, tas monopolininkas apribos savo gamybą iki Q_m, kur ribinės sąnaudos prilygsta ribinėms pajamoms, ir, palyginti su ribinėmis sąnaudomis, susidaro kainos perviršis.

Tačiau kartais ginčijama, jog kainų diskriminacija ištaisys paskirstymo efektyvumo iškraipymus, apie kuriuos čia kalbama. Monopolininkas, kuris atskiria savo rinką taip, kad kiekvienas klientas yra verčiamas mokėti visą vertę (kurią rodo paklausos kreivė) už kiekvieną produkcijos apimties vienetą, yra skatinamas pridėti tolesnius produkcijos vienetus tol, kol kaina, mokama už pas-



1 schema

kutinį parduodamą gaminį, pasidaro lygi ribinėms sąnaudoms. Vadinasi, visiškai diskriminuojamas monopolininkas bus skatinamas plėsti savo produkcijos apimtį nuo Q_m iki Q^*[3]. Nors pajamų skirstymas per šį procesą bus paveiktas (galimas daiktas, neleistinu būdu), anksčiau nurodytas produkcijos apimties iškraipymas yra pašalinamas ir bus gauta visa paskirstymo efektyvumo nauda[4].

Vertindami šį paskirstymo efektyvumo reikalavimą, turime pirmą progą įprastą pripažintosios mikroteorijos analizę sugretinti su sandorių sąnaudų metodu. Minėtame tradiciniame mikroteorijos ginče glūdi prielaida, kad ir tikrojo klientų siūlomo produkto vertės nustatymo, ir perpardavimo ribojimų užtikrinimo (tam, kad nebūtų jokio tarpininkavimo) sąnaudos yra mažos ir galima jų nepaisyti. Tačiau tokių sąnaudų neprireiks, jei 1) klientai patys sąžiningai atskleis pirmenybes ir patys užtikrins nuostatą neperparduoti (be jokio oportunizmo) arba 2) pardavėjas bus visažinis, o tai galimybė, kuriai įgyvendinti reikia ypač stipraus neriboto racionalumo. Kadangi abi prielaidos yra aiškiai negyvenimiškos, savaime suprantama, kyla klausimas: ar esama paskirstymo efektyvumo naudos, jei reikia pritraukti nesuprastas sandorių sąnaudas, norint nustatyti tikruosius klientų vertinimus ir/ar užtikrinti, kad būtų laikomasi perpardavimo apribojimų? Deja, pripažintajai mikroteorijai toks rezultatas yra abejotinas, jei įsiterpia tokios sandorio sąnaudos.

Norėdami tuo įsitikinti, tarkim (paprastumo dėlei), kad vien diskriminacijos kainomis sudarytų sandorių sąnaudos nepriklauso nuo produkcijos lygmens: arba sąnaudos yra nulinės (ir šiuo atveju nedaroma jokių pastangų diskriminuoti kainomis), arba T, ir šiuo atveju vartotojo pateikiami vertinimai tampa gerai žinomi

[3] Taigi, jei lūžio taško problema nebus keliama, kai gamybos apimtis yra nustatoma ties Q*, manau, kad masto ekonomija baigiasi iki pasiekiama tokia gamybos apimtis.

[4] Jei aptariamosios pramonės šakos produkcija yra naudojama kaip tarpinis produktas, o ne griežtai kaip galutinis, veiksnių iškraipymų gali būti padaryta kitais gamybos etapais. Aptarimo tikslais žr. McKenzie (1951). Paprastumo dėlei tokios rūšies problemas atidėkime į šalį.

ir galutinai susidaro nuostata prieš apgavystę[5]. Kainų diskriminacija bus, žinoma, patraukli monopolininkui, jei jam rasis grynasis pelnas, – tai situacija, kuri susidarys, kai papildomos pajamos (rodomos 1 schemoje dviem brūkšniuotais plotais A_1 ir A_2) viršys sąnaudas T diskriminacijai siekti. Socialinės gerovės vertinimo požiūriu įdomus yra toks faktas, kad didesnio bendrosios gerovės prieaugio gaunama tik iš produkcijos, kuri viršija Q_m. Šis prieaugis parodytas trikampiu A_2. Vadinasi, grynos socialinės gerovės pasekmės bus teigiamos tik tada, kai A_2 viršys sandorio sąnaudas T. Paskirstymo efektyvumo mažėjimas, atsiradęs dėl didelių sandorio sąnaudų, tačiau privačios monopolijos nauda, gauta dėl kainų diskriminacijos, taikomos *visai* produkcijai, atitinka ištisai diskriminacinę kainodarą tokiomis aplinkybėmis, kai siekiant diskriminacinio rezultato tenka patirti neįprastas sandorių sąnaudas. Tiksliau sakant, jei T yra mažesnis nei A_1 plius A_2, bet didesnis nei vien A_2, monopolininkas bus pasirengęs dengti klientų informavimo ir kontroliavimo sąnaudas, reikalingas siekti diskriminacinio rezultato, nes išaugs jo pelnas ($A_1 + A_2 > T$), tačiau tos pačios išlaidos padidins grynuosius socialinės gerovės nuostolius ($A_2 < T$)[6].

Suprantama, aplinkybėmis, kai T yra nulis ar nežymus dydis, tokio prieštaringumo nekyla. Prieštaringumas gali atsirasti, kai išlaikyti produktą ar teikti paslaugą yra brangu (pavyzdžiui, elektros tiekimas, telefono tarnyba), kai sunku pasipelnyti perpardavinėjimu ir, kad ir kokie būtų oportunistiniai pirkėjų polinkiai,

[5] Apibendrinti analizę įžvalgių tikrųjų klientų sandorių sąnaudų vertinimais ir kontroliuojamų perpardavimų ribojimais kaip tolydžia produkcijos funkcija yra palyginti lengva, bet duoda mažai to, ko supaprastintos prielaidos iš viso neduoda. (Vienas skirtumas yra toks, kad kainą diskriminuojanti produkcija bus mažesnė nei Q^*.) Ši analizė gali būti irgi panašiai apibendrinama, kad padarytų kainų diskriminacijos tikslumo laipsnį sprendimo kintamuoju (*variable*).

[6] Diskusija tekste implicitiškai reiškia, kad vienodą kainą pasirenkantis monopolininkas gali P_m kainą nustatyti neskatindamas naujų konkurentų pasirodymo. Tačiau jei naujam konkurentui kelią užkertanti kaina ($\bar{P}$) yra mažesnė nei P_m, pradinė padėtis, kurią reikia įvertinti, reiškia didesnę produkciją ir mažesnę kainą negu anksčiau aptartosios. Fiksuotosios T atveju dėl kainų diskriminacijos gerovės augimas toliau mažėja. (Labai galimas daiktas, kad naujų konkurentų pasirodymo grėsmė pamažins ir privatų pelną.)

pažadai neperparduoti tampa nebesvarbūs. Problema rasti tikruosius vertinimus tebelieka, bet dažnai jie gali būti apytiksliai, jei galima atskirti klientų klases ir taikyti mažai sąnaudų reikalaujančius matavimo metodus. Vis dėlto pabrėžiu, kad įprastas gerovės augimas, susijęs su kainų diskriminacija, tvirtai remiasi prielaida, jog sandorio vertinimo ir kontrolės sąnaudos yra nedidelės. Jeigu jų taip apibūdinti negalima, į tokias sandorių sąnaudas reikia specialiai atsižvelgti prieš imantis vertinti gerovės problemas.

3.2. Draudimo pavyzdys

Kaip jau minėta, draudimo atvejis yra įdomus ne tik savaime, bet dar ir dėl to, kad draudimo problemos parametrai gali būti iš naujo interpretuojami taip, kad atskleistų problemas, jog samdos sutartys, vertikalioji integracija ir konkurencija kapitalo rinkoje konfrontuoja. Tas pavyzdys įdomus ir tuo, kad jis kelia tai, ką galima būtų pavadinti „informacijos ribotumo" problema. (Informacijos ribotumas yra išvestinė sąlyga organizacinių negalių sampratoje. Daugiausia jis siejamas su neapibrėžtumo ir oportunizmo poriniu. Jis egzistuoja aplinkybėmis, kuriomis viena iš šalių per mainus yra geriau informuota, negu kita pagal esamas aplinkybes, susijusias su prekyba, o antroji šalis informacijos pariteto pasiekti negali, nebent mokėdama didelius pinigus, nes ji negali kliautis pirmąja šalimi, kad toji informaciją atskleis visiškai atvirai[7].)

Darysime prielaidą, kad rizikos vengiama, todėl kyla klausimas, ar kokia nors grupė individų, kuriems gresia pašalinė rizika, galės sėkmingai ta rizika dalytis su draudiku. Toliau tarkim, kad tos grupės nariai yra vienodai pasiskirstę rizikos intervalu nuo p_1 iki p_2, kur $p_1 < p_2$, o p žymi atskiro individo tikimybę, kad susidarys nenumatyta aplinkybė būti apdraustam. (Kadangi ši tikimybė keisis pagal riziką mažinančius individo veiksmus, tarkim,

[7] Platesnis informacijos ribojimo, jo formų, kurias gali įgyti, aptarimas ir su tuo susijusios priežastys bus nukelta į 2 skyrių. Tačiau tai, kad draudimo sandorių kontekste iškyla viena sąlyga ir sukuria didelių problemų, bus atskleista vėliau.

kad p atspindi efektyvų rizikos mažėjimą.) Kadangi bus manoma, jog individai tiksliai žino savo rizikos charakteristikas, draudikas, apsiribojęs mažomis sąnaudomis, negalės atskirti vieno grupės nario nuo kito. Taip susidaro informacijos ribotumas. Taip pat tarkim, kad didžiausia įmoka, kurią mokės p rizikos klasės individas, yra $(p + \varepsilon)D$, kur $\varepsilon < (p_2 - p_1)/2$, o D yra (įprastinė) žala, kuri bus padaryta, jei tokia nenumatyta aplinkybė iškils.

Neturėdami kitokios informacijos ir tardami, kad sandorių sąnaudos bus nedidelės, draudikai nepraloštų ir neišloštų, netgi jei galėtų visiems tos grupės nariams parduoti draudimą už įmoką $[(p_1 + p_2)/2]D$, kuri reiškia vidutinį nuostolį. Tačiau tokia įmoka bus vertinama kaip per didelė tiems nedidelės rizikos atstovams, kuriems $p + \varepsilon < (p_1 + p_2)/2$. Kadangi linkusieji rizikuoti negali lengvai nustatyti, kad jiems kilniai leidžiama mokėti mažesnę įmoką, – nes (oportunistiniai) mažai rizikuojantys atstovai irgi gali tuo pačiu reikalu kreiptis, o draudikai yra nepajėgūs (nebent didelėmis sąnaudomis) suvokti jų skirtingumo, – jie ims ir atsisakys. Tada bendrovės veiklos nenuostolingumo sąlyga verčia likusioms šalims nustatyti didesnę draudimo įmoką; sistema pagaliau stabilizuosis su įmoka $(p_2 - \varepsilon)D$. Taigi informacijos ribotumas ir oportunizmas duos tai, kas paprastai vadinama „atvirkštinės atrankos" problema.

Tačiau reikalai tuo nesibaigia, jei patirtų nuostolių kiekiui daro įtaką mastas, kuriuo apsidraudusios šalys imasi veiksmų nuostoliams švelninti. Kad pažadai būtų įvykdyti, draudikams reikia gauti iš draudėjų pažadą, kad būdami apdrausti jie elgsis „atsakingai". Arba jei *ex post* būtų galima nustatyti, buvo ar nebuvo imtasi pasekmes švelninančių veiksmų, draudikai galėtų paskatinti draudėjus elgtis atsakingai, apmokėdami tik tuos ieškinius, kurie atitiko susitarimo sąlygas. Tačiau jei tokius sugriežtinimus galima įgyvendinti tik didelėmis sąnaudomis, o (kai kurie) draudėjai tokius *ex post* informacijos skirtingumus naudoja oportunistiškai, tada iškyla problema, kuri draudimo literatūroje vadinama „moraline rizika" (Arrow, 1971, p. 142, 202, 243). Tokiu atveju draudimo įmokos tai pat padidės. Be to, reikia pasakyti, kad atsakingosios šalys, kurios kitu atveju būtų pasirengusios pačios sustiprinti pažadus imtis efektyvių nuostolius švelninančių veiksmų, gali nutarti, jog tokia

elgsena konkurenciškai neperspektyvi, ir todėl gali būti skatinamos imtis mėgdžioti oportunistinius elgesio tipus mažindamos nuostolių dengimą[8]. Susidaro kažkas panašu į Greshamo Elgsenos dėsnį.

Peržiūrint sutarties sąlygas, papildomos informacijos, surankiotos iš patirties, atspindėjimą galima būtų vadinti patirties reitingavimu. Perspektyva, kad taip bus daroma, padeda tramdyti oportunizmą vykdant sutartį. Vis dėlto nesąžiningi agentai galės naudotis informacijos ribotumu, jei pradinės nuostatos nebus palyginti griežtos (t. y. negali vykti jokių derybų sudarant sutartį) arba šalys galės lengvai atsisakyti sutarties, kai sąlygos bus koreguojamos jų nenaudai.

Vienas iš būdų šiai sąlygai tenkinti yra skatinti, kad rinkos kauptų savo patirtį taip, jog oportunistiniai tipai negalėtų užsitikrinti geresnių sąlygų atsisakydami įsipareigojimų ir kreipdamiesi kitur. Kad toks kaupimas vyktų, reikia, kad būtų išrasta bendra kalba agentų charakteristikoms aprašyti, o tai labai palengvėtų, jei svarstomąją elgseną galima būtų lengvai kvantifikuoti. Tačiau jeigu numatyti sprendimai yra labai subjektyvūs, tada sąnaudos komunikacijoms, reikalingoms palaikyti kolektyvinės patirties reitingavimo sistemą, lyginant su nauda tampa pernelyg didelės – žinoma, jei organizacijos pobūdis yra stabilus[9].

[8] Toliau šiuo atveju dar svarbu daryti skirtumą tarp draudimo reikalavimų, reiškiamų dėl pernelyg didelio rizikavimo, kai nesiimama reikiamų saugos veiksmų, ir per didelio naudojimosi apdraustomis paslaugomis (tarkim, sveikatos apsauga), nes pernelyg apsidraudus faktinė kaina yra mažesnė už rinkos kainą. Pauly teigia, kad tik pirmoji, o ne antroji atspindi moralinę riziką, ir reagavimą į kainą jis apibūdina, kaip „ne moralinės išdavystės, bet kaip racionalios ekonominės elgsenos" rezultatą (1968, p. 535). Tačiau aišku, kad abiejų rūšių elgsena galėtų būti ir būtų pašalinta, jeigu draudikai gautų įtikinamų pažadų iš draudėjų nesinaudoti *ex post* informacijos ribotumu oportunistiškai. Kadangi abiejų tipų *ex post* elgsena aiškinama neįmanomumu tokių garantijų gauti, atrodo, nenatūralu reikalauti, jog vienas atvejis turėtų būti traktuojamas kaip moralinė išdavystė, o antrasis – ne (plg. Arrow, 1977, p. 220–221).

[9] Atsigręžimas į vidinę organizaciją gali padėti mažinti tokias komunikacijų sąnaudas. Įdomią diskusiją dėl patirties reitingavimo rinkose žr. Leff (1970). Kai kurios rinkų problemos patirties reitingavimo požiūriais yra nagrinėjamos 2 skyriuje.

Patirties reitingavimas taip pat yra įdomus didžiausios rizikos/ atsakomybės tipams. Gerą riziką mėgstantys ir/ar tokie asmenys, kurie būtų pasirengę patys įgyvendinti pažadus veiksmingai švelninti nuostolius, galėtų būti skatinami sudaryti didelių įmokų sutartis juos patikinant, kad toliau kaupiantis informacijai jų įmokos bus nustatomos vis labiau diskriminuojant. Toks pasiūlymas bus ypač patrauklus, jei, užuot tik peržiūrėjus apriorines galimybes remiantis reikalavimų patirtimi, yra patikrinami ir veiklos rezultatai, nes be tokio patikrinimo tikrasis rezultatų, kurie yra priklausomi ir nuo natūralios padėties, ir nuo ekonominio veikėjo elgsenos, paaiškinimas negali būti tikslus (Arrow, 1969, p. 55). Taigi stebėsena padeda atkurti rinkas, kurios yra oportunistiškai deformuojamos į efektyvesnius pavidalus, nors tam tikras netobulumo laipsnis grynosios naudos prasme čia neišvengiamas (sąnaudos už visišką abipusio informavimo lygybę yra tiesiog pernelyg didelės).

3.3. Stigleris apie vertikaliąją integraciją

Stiglerio aiškinimas, apibūdinantis vertikaliąją integraciją ir susietas su Adamo Smitho teorema, pagal kurią „darbo pasidalijimą riboja rinkos mastai", leidžia daryti tokias išvadas apie gyvavimo ciklo pasekmes: vertikalioji integracija ypač plėtosis naujų pramonės šakų firmose; dezintegracija prasidės pramonės šakai plėtojantis; reintegracija pasirodys, kai pramonės šakoje prasidės nuosmukis (1968, p. 129–141). Šie gyvavimo ciklo reiškiniai iliustruojami daugiaprocesiniu produktu, ir kiekvienas iš tokių procesų apima atskiriamą technologiją ir turi savą skirtingą sąnaudų funkciją[10]. Vieni šių procesų apibūdinami individualiomis mažėjančių sąnaudų kreivėmis, kitų kreivės nuolat kyla, o dar kiti turi U pavidalo sąnaudų kreives.

Paskui Stigleris aiškinasi: kodėl firma nesinaudoja mažėjančiomis sąnaudomis plėsdama savo veiklą iki taps monopolija? Ir at-

[10] Stigleris vartoja atskiriamumo prielaidą dėl patogumo; jos atsisakius bendrasis įrodinėjimas darosi sudėtingesnis, bet jis nesikeičia.

sako pastaba, kad iš pradžių mažėjančių sąnaudų funkcijos gali būti „per mažos specializuotai firmai ar firmoms palaikyti" (1968, p. 133). Tačiau jei tik visas aptarimas neapsiriboja globaliomis ar vietinėmis monopolijomis, apie kurias nėra jokių nuorodų, specializuotos firmos pavyzdžio naudojimas neišsemia galimybių. Tariant, kad versle yra bent keletas konkuruojančių firmų, kiltų klausimas, kodėl nė viena iš jų nepasinaudoja galima ekonomija abipusiam visų šalių labui ir nesiima patenkinti visos tai grupei tenkančios paklausos? Manau, kad priežasčių reikia ieškoti sandorio sąnaudų vertinimuose.

Jei turimas galvoje, sakysim, keitimasis specialia informacija tarp suinteresuotų šalių (Stigleris specialiai vartoja „rinkos informaciją" kaip vieną iš sąnaudų mažinimo galimybių), iškyla klaidingo strategijos suvokimo problemų. Rizika čia tokia, kad specializuota firma savo varžovams atskleis anaiptol ne visą arba iškreiptą informaciją. Kadangi tą informaciją perkanti šalis gali nustatyti jos tikslumą tik už dideles sąnaudas, galbūt net pačiai renkantis pradinius duomenis, keitimosi informacija gali ir neįvykti. Tačiau jei varžovai nebūtų linkę elgtis oportunistiškai, strateginių iškraipymų rizika išnyktų, ir (organizaciniu požiūriu efektyvi) informacijos specializacija galėtų tęstis.

Keitimasis fiziniais komponentais, kurių gamybos sąnaudos mažėja, yra panašiai varžomas ten, kur ir ilgalaikės, ir einamųjų sandorių rinkos (*spot market*) sutartys potencialiai kelia sandorio sunkumų. Ilgalaikes sutartis iš principo trukdo riboto racionalumo nuostatos: riboto racionalumo sąlygomis mastas, kuriuo galima tiksliai atsižvelgti į neapibrėžtos ateities įvykius tokia prasme, kad atitinkamas prisitaikymas prie jų įvertinamas sąnaudomis ir apibrėžiamas sutartimi, – yra ribotas. Kadangi oportunizmo sąlygomis neišsamiosios ilgalaikės sutartys, kaip manoma, skatina šalių interesų konfliktus, turėtų būti ieškoma kitokių patvarkymų.

Trumpalaikės sutartys yra akivaizdi alternatyva. Tačiau jos pavojingos, jei susidaro mažų kiekių pasiūlos santykis, o tai tokia sąlyga, kuri, galima manyti, tinka Stiglerio aprašytoms aplinkybėms. Tokiu atveju pirkėjas rizikuoja, kad perkamas gaminys ar paslauga tam tikru laiku bus tiekiami monopolinėmis sąlygomis. Be to, verslo šakos plėtra nebūtinai mažins derybų dėl mažų kiekių

įtampą, jei aptariamoji prekė yra tokia, kurios pažinimas per praktiką yra svarbus ir jei rinka žmogiškajam kapitalui yra netobula[11]. Atidėti savąją gamybą iki paklausa jai darysis pakankama visiškai išnaudoti masto ekonomiją reikštų užsitraukti, turint galvoje vėlesnes savo gaminių gaminimo išmokimo sąnaudas, dideles pereinamąsias sąnaudas. Tokiomis sąlygomis kiekvienai firmai iš pat pradžių gali būti patraukliau gaminti vien savajai paklausos daliai arba antraip – joms susivienyti[12]. Tačiau neturint minėto pobūdžio dabartinių ar perspektyvinių sandorių sąnaudų aprašytoms rūšims, galimas daiktas, atsirastų vienos iš firmų specializacija (t. y. monopolinė pasiūla) bendram visų labui. Kitaip sakant, technologija nėra kliūtis sutartims sudarinėti; viską lemia sandorio problemos.

Kai kuriuos šio svarstymo aspektus gali padėti nušviesti 2 schema. Vidutinės kalbamosios prekės pasiūlos sąnaudas, kai jas tiekia specializuotasis išorinis tiekėjas 1 laiku, rodo kreivė AC^s_1. Firmos, sudarančios pramonės šaką, pačios gali tiekti sau šią prekę už vidutines sąnaudas, pavaizduotas AC^x_1. Kreivė AC^s_1 yra ištisai virš kreivės AC^x_1, nes firmos, jau sudarančios pramonės šaką, išvengia steigimo sąnaudų, kurios tektų specializuotam išoriniam tiekėjui. Kiekviena jau šakoje veikianti firma kuria paklausą gaminiui Q^i_1 laiku 1. Visos šakos paklausa laiku 1 yra Q^T_1.

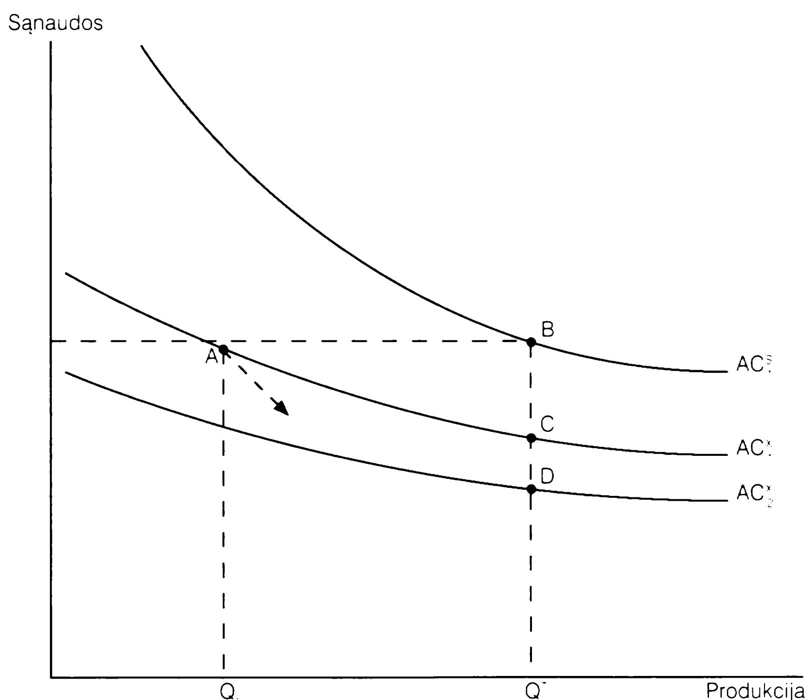
Numanomas lyginimas, kurį Stigleris atlieka aiškindamas vertikaliąją integraciją, yra taškas *A versus* taškas *B*. Vadinasi, nors turėdama specializuotos pasiūlos paslaugą, visa šaka (produkcija Q^T_1) galėtų masto ekonomija naudotis plačiau, mažėjančių sąnaudų pranašumą nustelbia steigimosi sąnaudos, dėl kurių specializuoto tiekėjo vidutinės sąnaudos (taškas *B*) viršija vidutines sąnaudas, kurias patirtų kiekviena individuali firma patenkindama savo paklausą (taškas *A*). Tačiau mano mintis yra tokia, jog tašką *A* reikėtų gretinti ir su tašku *C*, – kur taškas *C* rodo, kokios būtų

[11] Mintis yra plėtojama 4 skyriuje.

[12] Susivienijimai leistų susijusioms firmoms gauti masto ekonomiją aptariamoje mažėjančių sąnaudų veikloje. Tačiau tokie susivienijimai kartu gali baigtis ir rinkos galios atsiradimu. Kad tokie susivienijimai patrauklūs, aišku grynosios privačios naudos prasme, tačiau nebūtinai grynosios socialinės naudos prasme.

vienos iš firmų, kuri jau *veikia pramonės šakoje*, vidutinės sąnaudos, kad patenkintų visos šakos paklausą. Tokia firma neturi tų steigimosi sąnaudų, kurios specializuotą išorinį tiekėją daro nekonkurencingą. Net ir mažėjančių sąnaudų technologijos sąlygomis, kurias turi galvoje Stigleris, vidutinės sąnaudos taške *C* bus neišvengiamai mažesnės negu taške *A*. Kodėl tada negalėtų viena iš jau šakoje veikiančių firmų tiekti tiek sau, tiek ir visoms kitoms? Manau, kad kliūtis sudaro anksčiau aprašyta rizika dėl sutarčių tarp firmų (ir ilgalaikių, ir einamųjų sandorių rinkos), o tai reiškia, kad ne technologija, o sandorių sąnaudos lemia rezultatus.

Be to, šį gretinimą galima praplėsti įtraukiant į aptarimą kreivę AC^x_2, rodančią vidutines sąnaudas, kurios teks laiku 2 integruotajai firmai, tiekusiai gaminį ar paslaugą be pertraukos intervalu tarp laiko 1 ir laiko 2. Kreivė AC^x_2 visur yra žemiau nei AC^x_1



2 schema

dėl mokymosi dirbant (*learning-by-doing*) pranašumų. Tiek, kiek tokio mokymosi pranašumai atitinka firmos specifiką[13], jų įgis vien tos firmos, kurios per kalbamąjį tiekimo laikotarpį ėmėsi savo gamybos. Taigi, jei kuri nors iš firmų toje pramonės šakoje tampa monopoline tiekėja visoms kitoms laiku 1 ir jei likusios firmos laiku 2 tampa nepatenkintos monopolinės tiekėjos sąlygomis, tos perkančiosios firmos vėliau negali pačios sau tiekti gaminį sąnaudų pariteto sąlygomis, nes jos nėra naudojęsi mokymosi dirbant pranašumais.

Pagaliau atkreipkime dėmesį į strėlę, kuri nuo taško *A* rodo taško *D* link. Jei tikimasi, kad šaka plėsis, o tai aiškėja iš Stiglerio aprašytų aplinkybių, ir jei kiekviena tos pramonės šakos firma, kaip galima tikėtis, plėsis kartu su ta šaka, tada kiekviena firma, jeigu ji patenkina savo pačios paklausą (Q^{i}_{1}) laiku 1 ir turi *A* dydžio vidutines sąnaudas, gali ir dėl augimo, ir dėl mokymosi dirbant tikėtis, jog jos nuosavojo tiekimo sąnaudos mažės galbūt tiek, kad beveik visiškai eliminuos masto ekonomiją. Vadinasi, kadangi savasis tiekimas išvengia išorinio mažų kiekių tiekimo sandorių rizikos, mažėjančių sąnaudų technologijos, kuria remiasi Stigleris, vertikalioji integracija juo labiau yra tikėtina.

[13] Ši sąlyga reiškia, kad rinka žmogiškajam kapitalui nėra tobula. Firma X negali šiaip samdytis patyrusių firmos Y darbuotojų neužsitraukdama gana didelių vidinių sąnaudų. Taigi žinios, įgytos mokymusi dirbant, firmoje Y yra išnaudojamos maksimaliai.

2 SKYRIUS

Organizacinių negalių samprata

Šiame skyriuje plačiau apibūdinama organizacinių negalių samprata. Mano tikslas yra geriau apibrėžti ir pateikti operacinį tų sandorių terminų, kurie buvo pavartoti 1 skyriuje, turinį; drauge parodyti, kodėl visuomet kaip tik žmogaus siejimas su aplinkos veiksniais, o ne jie patys atskirai kelia sandorių problemas. Taip pat rūpi pateikti sisteminių svarstymų, susijusių su „atmosfera". Kiekvienas iš dominančių sandorio santykių yra pirma aprašomas bendriausiais terminais ir iliustruojamas pavyzdžiu. Paskui atskleidžiami tie perspektyvūs pranašumai, kuriuos teikia vidinė organizacija tiriant sandorių sąlygas.

Nors negalios gali būti ir dažnai būna vertinamos pagal nepriekaištingą idealą, šioje knygoje man labiausiai rūpi lyginamasis institucinis pasirinkimas. Tiktai tuo mastu, kuriuo priekaištai, siejami su viena kuria organizacijos forma, yra iš anksto švelninami atmetant kokį nors sandorį ar giminišką sandorių grupę alternatyvaus sandorio labui, gali būti sakoma, jog yra negalia. Taigi sveika trintis sudaro domėjimosi sąlygas.

Kaip įžanginę pastabą sakau, jog „iš pradžių buvo rinkos". Toks pradinių sąlygų pasirinkimas gali pasirodyti kaip išankstinė nuostata dėl rinkos ydos. Tačiau iš tikrųjų organizacinė negalia yra simetrinis terminas, taikytinas lygiai rinkos, lygiai ir ne rinkos organizacijoms. Vadinasi, nors rinkos ydos prielaida[1]

[1] Tai tik prielaida. Sandoriai kartais perkeliami iš rinkos į firmą, nes taip firma rodo strateginį pranašumą faktiškų ir galimų varžovų, o drauge ir klientų, atžvilgiu. Tokios monopolinės paskatos nagrinėjamos tolesniuose skyriuose. Jos anaiptol nėra pagrindinė priežastis keisti rinkai būdingus sandorius.

yra pagrįsta, kur pastebima, kad sandoriai yra perkeliami iš rinkos į firmą, vidinės organizacijos negalios prezumpcija garantuotai tinka sandoriams, kurie tebėra neperkelti (yra rinkos tarpininkaujami). Mano pradinių sąlygų pasirinkimas turi tikslą nušviesti ankstesnės rūšies sandorius, jei lyginsime su tais sandoriais, kurie tebedaromi tarpininkaujant rinkai. Tačiau apvertus pradines sąlygas taip, kad „iš pradžių buvo centrinis planavimas", analizė vietoj to pasirodytų pirmiausia besidominti vidinės organizacijos negaliomis. Abiem atvejais tiktų ta pati organizacinių negalių samprata, išliktų tas pats dėmesio centras (kaip ekonominės veiklos užduotis firmai ir rinkai veikti taip, kad būtų taupoma iš sandorių sąnaudų)[2], ir turėtų susidaryti ta pati, kaip tarp firmos ir rinkos, galima sandorių konfigūracija[3].

Riboto racionalumo ir neapibrėžtumo/painumo porinys nagrinėjamas 1 poskyryje. Oportunizmo siejimas su mažų kiekių mainų sąlygomis aptariamas 2 poskyryje. Išvestinis santykis, informacinis ribotumas paskui plėtojamas 3 poskyryje. Atmosfera yra trumpai ir pasirinktinai aptariama 4 poskyryje. Vėliau 5 poskyryje pateikiama rinkų ir hierarchijų struktūros schema.

1. Ribotas racionalumas ir neapibrėžtumas/sudėtingumas

1.1. Bendrosios pastabos

Ribotas racionalumas žymi žmogaus elgseną, kuri yra *„intencionaliai* racionali, tačiau ji racionali *ribotai"* (Simon, 1961, p. XXIV).

[2] Tai reiškia, kad masto ekonomija yra ištisai įgyvendinama, bent tiek, kiek leidžia rinkos paklausa.

[3] Vienintelis skirtumas būtų toks, kad sandoriai, kuriems nei firma, nei rinka neturėjo pirmumo teisės, būtų priskirti rinkai pagal pirmąją pradinių sąlygų grupę, o firmai – pagal antrąją.

Nors plačiai pripažįstama, kad žmogiškųjų sprendimų priėmėjai nėra žaibiškos skaičiavimo mašinos ir kartais abstrakčiuose rinkos procesų modeliuose į tai tiesiogiai neatsižvelgiama (Radner, 1968), ekonomikos organizacijos pasekmės paliestos tik paviršutiniškai.

Ribotas racionalumas žymi, viena, neurofiziologijos ribas, o antra, kalbos ribas. Fizinės ribos reiškia tempo ir kaupimo ribas, būdingas individų galioms, gauti, laikyti, atkurti ir be klaidų apdoroti informaciją. Simonas šiuo atveju rašo, jog „tik todėl, kad individualios žmogiškos būtybės yra ribotos žinojimo, numatymo, gebėjimų ir laiko požiūriais, organizacijos yra naudingi instrumentai žmonių tikslams siekti" (1957, p. 199). Kadangi 1957 metais literatūra apie nenumatytų reikalavimų rinkas buvo ką tik pradėjusi rastis ir kadangi Simonas nebuvo tikslus dėl to, kokius alternatyvius būdus išstumia „organizacijos" (rinkos galiausiai taip pat traktuojamos naudingos kaip organizacijos), nėra aišku, ar Simonas ketino keisti netobulas nenumatytų reikalavimų rinkas vidine organizacija. Priežastis, kodėl neriboto skaičiavimo pajėgumo stoka neleidžia plačiai sudarinėti sutarčių, atitinkančių standartines teoremas, susijusias su konkurencingos pusiausvyros buvimu ir optimalumu, jau tyrinėjo Radneris (1968).

Kadangi ištisos grupės nenumatytų reikalavimų rinkų stoka Radneriui buvo įdomi pirmiausia dėl to, kad leido aiškintis einamųjų sandorių rinkos buvimą ir likvidumo paklausą, kurių nėra Arrowo–Debreu nenumatytų reikalavimų rinkų modelyje, svarbu tai, kad negalutinių (ar brangių) nenumatytų reikalavimų rinkos taip pat daro poveikį vidinės organizacijos raidai. Tai, kad vidinė organizacija padeda taupyti esant menkam skaičiavimo pajėgumui ir nepatiria bejėgiškumo kompensavimo, bene todėl ji ir proteguojama. Tai, pasirodo, yra ypač reikšminga adaptaciniam, nuosekliam sprendimų priėmimui.

Kalbos ribos reiškia individų negebėjimą artikuliuoti savo žinias ar jausmus žodžiais, skaitmenimis ir grafikais taip, kad juos suprastų kiti. Nepaisydamos didžiausių pastangų šalys gali jausti, kad kalba joms nepadeda (gal todėl, kad neturi reikalingo žodyno

ar būtinas žodynas dar nesudarytas)[4], ir dėl to griebiasi kitokių bendravimo priemonių. Demonstravimas, mokymasis dirbant ir panašūs dalykai gali būti vienintelės priemonės siekti supratimo, kai kyla panašių kalbos sunkumų.

Racionalumo ribojimo atvejai, aišku, įdomūs tik tiek, kiek pasiekiamos racionalumo ribos, suprantama, neapibrėžtumo ir/ar sudėtingumo sąlygomis. Nesant kurios nors iš tų sąlygų, atitinkama nenumatytų veiksmų aibė gali būti ištisai nusistatoma iš pat pradžių[5]. Taigi kaip tik ribotas racionalumas aplinkos sąlygų atžvilgiu sudaro ekonominę problemą. Neriboto racionalumo sąlygomis yra sudarinėjami nenumatytų reikalavimų sandoriai, kad ir kokio sudėtingumo jie būtų. Panašiai gana paprastoje aplinkoje niekada nepasireiškia riboto racionalumo spaudimas ir neprireikia lyginamųjų institucinių alternatyvų tarp firmos ir rinkos pasirinkimo – bent kokiu nors įdomiu būdu. Tačiau kai sandoriai yra sudarinėjami neapibrėžtumo/sudėtingumo sąlygomis, o šiuo atveju tai labai brangu, galbūt net neįmanoma, aprašyti visą sprendimo medį, riboto racionalumo spaudimas yra apribojamas, ir efektyvumo sumetimais būtina įvertinti alternatyvias organizacines formas. Sprendimo proceso aptarimas, pateikiamas Feldmano ir Kanterio, yra ypač glaudžiai su tuo susijęs (1965, p. 615):

[4] Pažymėtina, kad jei kalba nepadeda dėl to, jog gavėjai negali suprasti sudėtingumo, tada susidaro informacijos priėmimo ir apdorojimo keblumo problema, bet ne negebėjimo rasti tinkamą kalbą prasmei perteikti. Žinoma, gebėjimas perprasti sudėtingumą gali būti išplėstas keičiant mažo pajėgumo gavėjus didelio pajėgumo gavėjais. Tačiau žinant, kad didelio galingumo pajėgumo gavėjų pasiūla yra menka, juos reikėtų atidžiai skirstyti numatant ir alternatyvius naudojimo atvejus.
Bendresnį riboto racionalumo aptarimą žr. March ir Simon (1958, 6 sk.) ir Simon (1972).

[5] Pavyzdžiui, yra dvimatis kryžiukų žaidimas. Šiame žaidime nenumatytų atsakymų į visus ėjimus *ex ante* charakteristikos problema yra palyginti paprasta daugelio suaugusiųjų turimų skaičiavimo galių požiūriu. Atitinkama šachmatų problema, priešingai, yra nepaprastai sunki: viso sprendimo medžio *ex ante* charakteristika yra neįmanoma (žr. tolesnį 1.2 skyrių).

„Netgi vidutiniškai sudėtingų uždavinių atveju... visas sprendimo medis negali būti sudarytas. Yra keletas to priežasčių: viena iš jų yra tokio medžio mastas. Alternatyvių trajektorijų skaičius sudėtingo sprendimo uždaviniuose yra labai didelis. <...> Kita priežastis ta, kad daugelio sprendimų situacijose, kitaip nei šachmatuose, nei alternatyvių trajektorijų, nei taisyklių joms nusibrėžti nėra. <...> Trečioji priežastis yra pasekmių įvertinimo problema.<...> Daugelyje problemų alternatyvų pasekmes yra sunku, jei iš viso įmanoma, įvertinti. Platus sprendimo modelis neįmanomas net įdomiausiuose problemų sprendimuose".

Kaip nurodo autoriai, dauguma sprendimo problemų, kitaip nei stalo žaidimai, pavyzdžiui, šachmatai, yra ne deterministiniai, o susiję su sprendimais neapibrėžtumo sąlygomis. Tokiems sprendimams platusis sprendimų medis gali būti net neprieinamas. Tačiau, kaip nurodo Simonas ir kaip teigiama čia, skirtumas tarp deterministinio sudėtingumo ir neapibrėžtumo yra neesminis. Tai, ką galima būtų vadinti „neapibrėžtumu" šachmatuose, yra „neapibrėžtumas, įtrauktas į tobulai tikrą aplinką dėl nepajėgumo – skaičiavimo nepajėgumo – nustatyti aplinkos struktūros. Tačiau to neapibrėžtumo rezultatas, nepaisant jo šaltinio, yra toks pats: siekiant sprendimo apytikrumas privalo keisti tikslumą" (Simon, 1972, p. 170). Tol, kol tebeišlieka pakankamas neapibrėžtumo ar sudėtingumo mastas, egzistuoja riboto racionalumo problema ir dažnai iškyla įdomus lyginamasis institucinis pasirinkimas[6].

1.2. Keletas pavyzdžių

1.2.1. Sudėtingumas

Kaip yra pažymėję von Neumannas ir Morgensternas, šachmatai yra įprastas žaidimas: „...jei šachmatų teorija (t. y. visas galimų

[6] Noriu šiuo atveju dar pažymėti, kad skirtumas tarp rizikos ir neapibrėžtumo nėra toks, su kokiu aš susidursiu, jei iš tiesų bus naudinga ką nors taikyti tam tikrame kontekste (žr. Hirschleifer, 1970, p. 215; taip pat Green, 1971, p. 213).

žaidimų medis) būtų iš tikrųjų gerai žinoma, nebūtų ko ir žaisti" (1953, p. 125). Tačiau, kaip toliau jie pažymi ir kaip Simonas plačiau paaiškina, visą sprendimų medį yra pernelyg sudėtinga plėtoti. Tariant, kad bet kuriame konkrečiame žaidimo šachmatais etape yra apie 30 teisėtų ėjimų, vienam ėjimui ir atsakui į jį yra apie 10^3 galimybių. Jei vidutinė žaidimo trukmė yra 40 ėjimų, reikės pergalvoti 10^{120} galimybių (Simon, 1972, p. 166), o tai neįsivaizduojamai daug.

1.2.2. Neapibrėžtumas

Meade'o nenumatytų reikalavimų sandorių ribojimų analizė pateikia ryškų riboto racionalumo pavyzdį. Iš pradžių aprašęs „vienintelės milžiniškas, visiems ateities laikams svarbias pirkimo ir pardavimo derybas, per kurias visos įmanomos prekės ir paslaugos (t. y. visos prekės ir paslaugos bet kuriomis laiko ir aplinkos sąlygomis) yra išperkamos ir išparduodamos čia pat mokant pinigus" (1971, p. 166)[7], toliau jis tęsia prisipažindamas (1971, p. 183):

> „Kai aplinkoje neapibrėžtumo tiek daug, jog į visas jo apraiškas neįmanoma atsižvelgti..., ar (kas galbūt atrodo vienas ir tas pats) kai bet kurie konkrečios aplinkos rizikos atvejai yra taip sunkiai apibūdinami ir atskiriami nuo kits kito, kad neįmanoma grįsti patikimą lažybų ar draudos sutartį vieno kurio iš jų pasirodymu ar nepasirodymu, tuomet vien dėl to nėra galimybių sudaryti nenumatytų sąlygų ar sąlygiškai išankstinių rinkų sistemą."

Nors į Meade'o aprašytųjų neįmanomybės sąlygų visą paaiškinimą įeina ir oportunizmas (žr. tolesnį 2 poskyrį), pagrindinis akty-

[7] Jei kas taikys neriboto racionalumo prielaidą iki jos galimybių ribos, galėtų pagrįstai klausti, kuo dėtos čia tos milžiniškos derybos? Jei kiekvienas gali būti visiškai įvertintas pagal kieno nors kito išteklius ir pranašumus, milžiniška simultaninė lygčių sistema gali būti identiškai „išspręsta" kiekvieno iš pat pradžių, o pasikartojanti milžiniškų derybų procedūra apeita. Dauguma ekonomistų tokius skaičiavimo pajėgumus laiko neįsivaizduojamus, todėl jie kreipiasi į pasikartojančius procesus, kuriais sukuriamos nenumatytos kainos. [Tačiau žr. Meade (1971, p. 148).]

vus veiksnys yra ribotas racionalumas. Aplinkos neapibrėžtumo atvejai, kai jų pasidaro taip gausu, jog į visus juos neįmanoma net atsižvelgti, jie galbūt viršija šalių galimybes apdoroti duomenis. Paprasčiausiai neįmanoma sudaryti viso sprendimų medžio, ir tuo atveju „daugumą prasmingų ateities sandorių neįmanoma sudaryti jokioje tuo metu esančioje rinkoje" (Arrow, 1969, p. 51).

1.2.3. Kalba

Paskutinį riboto racionalumo pavyzdį pateikia Commonsas, apibūdindamas politinį lyderį, kuris „kalba gali formuluoti tai, ką kiti jaučia, bet negali pasakyti" (1934, p. 750). Racionalumo ribomis čia laikomos ne skaičiavimo ribos, o kalbos forma, ir, matyt, kiekvieno individo ji yra skirtinga. Jei yra galima darbo specializacija, tie, kurių racionalumo ribos ne taip griežtai išreikštos nei kitų, gali tapti kandidatais užimti techninio, administracinio ar politinio lyderio vietas, t. y. šiuo atveju gali susidaryti hierarchija[8].

1.3. Vidinė organizacija

Kaip yra pabrėžęs Hayekas (žr. 1 sk.), kainų sistema turi pranašumų, palyginti su centriniu planavimu tokiomis aplinkybėmis, kuriomis atitinkama informacija virsta kainų signalais. Kainų sistema sumažina poreikį šalims, nedaug susijusioms su numatomų vertinti duomenų kaita pagal detales, būdingas kintančioms rinkos sąlygoms. Taip atitinkamai ribojamas poreikis turėti retų racionalumo gebėjimų.

Kur konkurencinės pasiūlos sąlygos nėra tenkinamos, kliautis suvestine statistika gali būti pavojinga. Dėl priežasčių, kurios plačiau bus aptartos 2 poskyryje ir tolesniuose skyriuose, vidinė organizacija dažnai turi patrauklių ypatybių tuo požiūriu, jog leidžia šalims neapibrėžtumą/sudėtingumą traktuoti taikomuoju,

[8] Dėl papildomo aptarimo būdų, kaip diferencinis talentų skirstymas duoda pradžią hierarchijai, žr. 3 skyriaus 3 poskyrį.

nuosekliu būdu, neužtraukiant tos pat rūšies oportunizmo pavojų, kokius sukelia rinkos sandoriai. Tokie *taikomieji, nuoseklūs sprendimų procesai daug sutaupo dėl riboto racionalumo.* Užuot iš anksto kruopščiai susidarius sprendimų medį ir apibrėžus atitinkamas sąlygines kainas, įvykiams leidžiama plėtotis, o dėmesys ribojamas vien faktiniais, o ne visais įmanomais rezultatais[9].

Kitas vidinės organizacijos pranašumas yra toks, kad, palyginti su periodiniais rinkos mainais, yra tendencijų rastis daugiau veiksmingų kodų ir jas šalims patikimai taikyti. Tokie kodai irgi sutaupo per ribotą racionalumą. Sudėtingi reiškiniai yra apibendrinami neformaliu būdu taikant tai, ką galima būtų vadinti ypatinga kalba[10]. Nors iš esmės šalys periodiniams rinkos sandoriams galėtų išrasti tokią pat kalbą tuo pasiekdamos tą pačią ekonomiją, tokiems mainams žalingesni yra oportunizmo pavojai, taigi susidaro mažiau galimybių iki galo juos įgyvendinti.

Dar vienas vidinės organizacijos pranašumas yra tai, jog ji skatina konvergencijos lūkesčius, taip padėdama mažinti neapibrėžtumus, atsirandančius tuomet, kai tarp savęs susijusios šalys daro nepriklausomus sprendimus kintančiomis rinkos aplinkybėmis (Malmgren, 1961). Jei kiekviena iš tokių šalių, susietų daugeliu sandorių, naudojasi savais pastebėjimais apie įvykių kaitą ir daro išvadas dėl galimų pasekmių (drauge ir dėl to, kaip tokias pasekmes pasitiks kitos šalys) bei atitinkamai veikia, esama rizikos, kad daugybė sprendimų bus padaryta jų bendrai nesuderinus.

Tačiau taip yra ne todėl, kad rinkos yra ydingos ar pačiu savo pobūdžiu „nusiteikusios" pereiti ilgą nestabilumo laikotarpį, per kurį tarp šalių tolydžio susiklostys daugybė bendrų lūkesčių. Iš prin-

[9] Kaip rašo Chernoffas ir Mosesas, Bayeso nustatytų strategijų kontekste nuoseklus laipsniško *a priori* tikimybių peržiūrėjimo naujų stebėjimų pagrindu procesas „leidžia jums 'pereiti savo tiltą taip, kaip jį priėjote', užuot žodžiais išreiškus savo detalią strategiją iš anksto pereiti visus galimus tiltus, kuriuos jūs būtumėte galėję prieiti" (1959, p. 192).

[10] Guetzkowas rašo: „Ryšių sistemos tampa veiksmingos, kai jos vartoja kalbas, perteikiančias didelius reikšmės kiekius per palyginti nedaug simbolių. Tokius dalykus kaip šviesoraštis, produktų numeracijos sistemos ir profesiniai žargonai organizacijos laiko naudingais savo ryšių efektyvumui didinti" (1965, p. 551).

cipo toks reguliavimo procesas galėtų būti sutrumpinamas imant vieną iš autonomiškų šalių pakaitomis laikinai kaip sprendimų priėmėją: ji skelbtų, kas turi prisitaikyti ir kaip. Rizika duoti tokią užduotį kokiai nors nepriklausomai šaliai yra tai, kad toji šalis, teikdama rekomendacijas, daugiau turės galvoje savo naudą negu bendrus interesus. Tiek, kiek vidinė organizacija švelnins tokią oportunistinę elgseną neužtraukdama kompensacinių sąnaudų, perėjimas iš rinkos į hierarchiją skatins veiksmingą prisitaikymą.

2. Oportunizmas ir maži kiekiai

2.1. Bendrosios pastabos

Oportunizmas praplečia įprastinę prielaidą, teigiančią, kad ekonominius veiksnius, turint galvoje *strateginę* elgseną, valdo egoistiniai sumetimai. Tai susiję su savo interesų iškėlimu, o tai turi didelių pasekmių renkantis iš alternatyvių sandorinių santykių. Tokią strateginę sąveiką kitomis aplinkybėmis jau yra aptarę kiti autoriai; ypač reikšmingi Schellingo (1960) ir Goffmano (1969) tyrinėjimai.

Oportunizmą reikia skirti tiek nuo savininkiškosios (*stewardship*) elgsenos, tiek ir nuo instrumentinės elgsenos. Savininkiškoji elgsena pasižymi pasitikėjimo santykiu, ir kurios nors šalies žodis gali būti suprantamas kaip įsipareigojimas, o instrumentinė elgsena yra neutralesnis būdas, kuriam nebūtinas žinojimas, jog kurios nors šalies interesus gali paremti kokia nors gudrybė (Goffman, 1969, p. 88). Oportunistinė elgsena skiriasi nuo abiejų minėtųjų, nes ji reiškia daryti „netikrus ar tuščius, t. y. visiškai nepatikimus, grasinimus bei pažadus", viliantis, kad taip bus pasiekta individualaus pranašumo (Goffman, 1969, p. 105).

Pranašumai, kurie susidaro dėl 1) išankstinių ir visiškai atskleistų gamybos sąlygų (pavyzdžiui, unikali vietovė ar kvalifikacijos diferencialas), įgyjamus iš pat pradžių, turėtų būti atskiriami nuo tų pranašumų, kurie atsiranda dėl 2a) atrankinės ar iškreiptos informacijos atskleidimo ar 2b) savaime neįtikėtinų pažadų, susijusių su elgsena ateityje. Pirmojo tipo pranašumai nereiškia oportunizmo.

Greičiau šalys tiesiog atsilygina tuo, ką įpareigoja jų išankstinė pozicija; todėl neatsiranda jokių ypatingų rūpesčių dėl sutarties formos.

Tačiau strateginis manipuliavimas informacija ar netikslus ketinimų pateikimas turi būti laikomi oportunistiniais, ir jie iš tikrųjų turi lyginamąją institucinę reikšmę priskiriant sandorius vienai, o ne kitai organizacijų formai. Šiuo atveju ypač svarbus 2b) rūšies oportunizmas. Vadinasi, jei antrojo pavidalo oportunizmo nebūtų, tada sustiprinti pažadai apie tai, jog „Aš iškilmingai pasižadu efektyviai vykdyti šią sutartį ir gauti tik sąžiningą atlygį sutarties atnaujinimo laikotarpiu", galėtų būti išgaunami kaip sąlyga pasirašyti pradinę sutartį *ir* (išskyrus tai, jog ji susijusi su sąlygomis, priimtomis per pirmines derybas) 2a) rūšies oportunizmas taip pat išnyktų. Vadinasi, sandorių priskyrimo vienai ar kitai organizacijos formai svarba būtų neženkli.

Tačiau pačios šalies remiantis prielaida primesti tokios rūšies įsipareigojimai negali būti garantuoti. Bent kai kurie atstovai, kurie tokioms sąlygoms pritaria, daro tai atsainiai ir patys tuo netiki. Kadangi šie tipai negali būti atskiriami *ex ante* nuo nuoširdžiųjų tipų (žr. toliau apie informacijos ribotumą), pasitikėjimas tokiais pažadais kelia pavojų pardavimo sutartims jas vykdant ir sutarčių atnaujinimo laikotarpiu. Kad tokios sutartys nebūtų vykdomos neefektyviai, reikia stengtis sulaukti nenumatytų aplinkybių ir išdėstyti sąlygas kur kas smulkiau, negu reikėtų. Be to, kadangi net smulkiai išdėstytą susitarimą galima patobulinti taip, kad net sunku *ex post* numatyti, būtina jį kontroliuoti. Taip gali atsirasti vidinė organizacija, nes ji leistų sutaupyti pirminių sutarčių sudarymo ir/ar stebėsenos požiūriais.

Bet vien oportunistinių polinkių slėpimas dar nereiškia, kad rinkos šiuo požiūriu yra ydingos. Taigi būtina, kad įsivyrautų mažų kiekių sąlyga. Kai tokios sąlygos stinga, varžytynės tarp daugybės kainos siūlytojų oportunistinius ketinimus pavers niekais. Šalys, kurios mėgina laimėti laikydamosi strateginių nuostatų, sutarties atnaujinimo laikotarpiu pamatys, kad tokia elgsena neperspektyvi. Opozicinės šalys surengs alternatyvius mainus, per kuriuos bus tenkinamos konkurencijos sąlygos.

Tačiau kai oportunizmas eina drauge su mažų kiekių sąlyga, mainų situacija smarkiai keičiasi. Šiuo atveju kyla visokiausių keblumų, susijusių su mainais tarp dvišalių monopolininkų atsitikti-

nės rinkos sąlygomis. Susidaro tokia sandorio dilema: kiekviena šalis turi interesų ieškoti sau pačių palankiausių sąlygų, kurios skatintų oportunistinius pasiūlymus ir tokias pat derybas. O *sistemos* interesai, priešingai, yra skatinami tada, kai šalys gali jungtis taip, kad išvengtų ir derėjimosi, ir netiesioginių sąnaudų (daugiausia prasto prisitaikymo sąnaudų), kurių atsiranda derantis.

Analizei čia ypač įdomu štai kas. Nors dažnai didelių kiekių sąlyga pasirodys iš pat pradžių egzistuojanti, ji gali būti iliuzinė ir nepereiti į sutarties atnaujinimo stadijas. Iliuzija čia tokia, kad gali būti netenkinamos netiesioginio homogeniškumo prielaidos. Nehomogeniškumas drauge su informacijos ribotumo sąlygomis, kaip rodo draudos problema ankstesniame skyriuje, kelia rimtų sandorinių keblumų. Tai atskleidžia Akerlofo tyrimas, nagrinėjantis naudotų lengvųjų mašinų rinką (1970, p. 489–492).

Tačiau mano interesams čia daug artimesnis yra klausimas, jog didelių kiekių homogeniškumo sąlygos, susidarančios iš pat pradžių, *gali nebetekti galios sutarties atnaujinimo laikotarpiu*. Jei tiekėjų paritetą trikdo iniciatoriaus (*first-mover*) pranašumai taip, kad pradiniai kainų siūlytojai, palyginti su nelaimėjusiaisiais, paskui naudojasi įprastais kainų pranašumais, varžytynių santykis, kuris galiausiai susidaro, yra naudingas mažų kiekių grupei. Diskutuojama ne tik apie tyrinėjimą, kada atskiri komponentai bus ne parduoti, o pakeisti vidiniais, bet taip pat ir kada darbo procesas tarp gretimų individų bus sukeistas ne pagal pardavimo, o pagal samdos santykį.

2.2. Pavyzdys

2.2.1. *Ex ante* maži kiekiai

Arrowas mažų kiekių mainų problemas iliustruoja švyturio pavyzdžiu (1969, p. 58). Jis atsiriboja nuo neapibrėžtumo darydamas prielaidą, kad švyturio sargas tiksliai žino, kada kiekvienam laivui prireiks jo paslaugų. Toliau Arrowas teigia, jog tik vienas laivas bus švyturio rajone vienu kuriuo nors laiku, todėl eliminavimas galimas tik išjungiant šviesą mokesčio nemokančiam laivui. Vis dėlto mainų problema iškyla, nes tėra tik vienas pardavėjas ir

vienas pirkėjas, „ir nėra jokios konkurencinės jėgos, kuri juodu atvestų į konkurencinę pusiausvyrą" (1969, p. 58).

Šis pavyzdys yra dvipusės monopolijos problemos atvejis. Kaip gerai žinoma, šalys turi paskatų keisti jungtinio pelno didinimo kiekį, tačiau jos taip pat linkusios aukoti didelius išteklius derėdamosi dėl kainos, už kurią turi vykti mainai. Tačiau tik tasai mastas, kuriuo šalys yra susijusios su *periodinėmis* derybomis dėl mažų kiekių *kintančiomis* rinkos sąlygomis, tereiškia įdomų lyginamąjį institucinį pasirinkimą.

Nesant periodinių derybų, susivienijimo sutartis neturi ko rekomenduoti vietoj vienos mainų sutarties. Nesant kintančių rinkos aplinkybių, kartą sudaryta mainų sutartis gali būti priversta veikti neapibrėžtą laiką. Vidinės organizacijos pranašumas, kai periodiniai mainai ir kintančios aplinkybės susiję, yra tas, jog susivienijimo sutartis įgalina ir prisitaikymą, ir iš anksto nulemia derybas ateityje. Periodinis einamasis sandoris, priešingai, pablogėja, nes kiekviena šalis su kiekviena duomenų kaita stengiasi priderinti sąlygas savo naudai, ir sudėtingos nenumatytų reikalavimų sutartys turi tendenciją virsti neįvykdomomis.

2.2.2. *Ex post* maži kiekiai

Dėmesį nuolat traukianti problema knygoje yra tokia. Nors didelių kiekių mainų sąlyga egzistuoja iš pat pradžių, sutarties vykdymo metu ji yra transformuojama į mažų kiekių mainų santykį dėl 1) išskirtinės patirties, susijusios su sutarčių vykdymu, ir 2) dėl žmogiškojo bei nežmogiškojo kapitalo rinkų ydų. Problemos čia geriausiai aptariamos informacijos ribotumo kontekste tolesniame 3 poskyryje.

2.3. Vidinė organizacija

Vidinė organizacija, palyginti su rinkoje taikomais būdais sutartims sudarinėti tokiomis aplinkybėmis, kuriomis oportunizmas susijęs su mažų kiekių sąlygomis, pasižymi trijų rūšių pranašumais. Pirma, šalys, siekiančios vidinių mainų, palyginti su autonomiš-

kais sutarties dalyviais, mažiau pajėgia gauti pogrupių pajamų visos organizacijos (sistemos) sąskaita dėl oportunizmo reiškinių. Todėl paskatų elgtis oportunistiškai mažėja. Antra (ir tai susiję), vidinėje organizacijoje daug sėkmingiau galima daryti auditą. Pagaliau iškilus skirtumams vidinė organizacija, palyginti su rinkos tarpininkaujamais mainais sprendžiant ginčus, atskleidžia vieną iš savo pranašumų. Aptarkime visa tai papunkčiui (*seriatim*).

Kitaip nei autonomiški sutarties dalyviai, vidiniai padaliniai, prekiaujantys vieni su kitais pagal vertikaliąją integraciją, paprastai neturi išskirtinių reikalavimų atitinkamiems savo pelno srautams. Nors tokie padaliniai gali turėti pelno centro (*profit center*) statusą, jį linkstama rodyti ribotai. Viena, sąlygas, kuriomis vyksta vidaus prekyba, stengiamasi riboti. Kainų nustatymo pagal sąnaudas ir pelną taisyklės ir jų variantai neleidžia tiekimo padaliniams siekti monopolinių kainų, kurias sąlygoja tiekimas iš vienintelio šaltinio. Be to, prekiaujančių padalinių vadybos skyriai yra jautresni raginimams bendradarbiauti. Kadangi agresyvus individualių interesų tvarkymas sunkina sistemos padėtį ir esamasis bei būsimasis atlyginimas (įskaitant ir paaukštinimą pareigose) bendrosios valdybos gali būti lengvai keičiamas norint atspindėti bendradarbiavimo stoką, linkstama paisyti paprastų pageidavimų bendradarbiauti. Apskritai lauktina bendro atidesnio požiūrio į jungtinio pelno didinimą ir rezultatų.

Vidinės organizacijos pranašumas audito atžvilgiu, palyginti su tarpfirmine organizacija, aiškintinas struktūros ir paskatų skirtybėmis, palankiomis vidinei formai. Išorės auditorius paprastai varžo rašytinės medžiagos ir dokumentų patikra, taip pat ir kitais aspektais juos riboja visiškai aiškių dalykų tyrinėjimų apimtis. Vidaus auditorius, priešingai, turi didesnę veikimo laisvę ir gali nagrinėti ne tokią formalią medžiagą, tačiau drauge ir aplinkkelius, į kuriuos nukreiptas tyrimas. Apimties skirtumą iš dalies galima aiškinti faktu, kad vidaus auditorius gali veikti vadovaudamasis tos pačios firmos interesais, o tai skatina analizuoti paskatų skirtybes.

Vidaus auditorius nėra šališkas, bet žiūri savęs, ir kitų yra traktuojamas daugiausia instrumentiniais aspektais, o išorės auditorius yra siejamas su „kita puse" ir į jo motyvus žvelgiama įtartinai. Bendradarbiavimo laipsnis, kurį patiria auditorius iš revizuojamos

pusės, atitinkamai skiriasi. Išorės auditorius gali tikėtis tik atsainaus bendradarbiavimo. Galimi „informantai“, kurie, kaip savi žmonės, išmano, kokios sąlygos yra netinkamos ir kodėl, vargu ar siūlysis teikti informaciją, nes vidiniu požiūriu tai gali būti vertinama kaip nelojalumo ženklas, o išoriniu – kaip nepatikimas būdas gauti atlygį[11]. Tačiau kur darbo padalinių auditą daro bendroji valdyba, tokia dėmė nėra siejama su tokiu paviešinimu[12]. Vadinasi, informacijos ribotumo sąlygas daug lengviau įveikti tvarkant ne tarpfirminius, o vidinius reikalus.

Pagaliau vidinės organizacijos neslegia tie patys sunkumai, kuriuos patiria autonominiai sandoriai, kai tarp šalių iškyla ginčų. Nors tarpfirminiai ginčai dažnai sprendžiami be teismo, neformaliu būdu (Macaulay, 1963; Leff, 1970), tokie sprendimai kartais yra sunkūs, o tarpfirminiai santykiai dažnai pasidaro įtempti. Brangiai kainuojančio bylinėjimosi kartais sunku išvengti. Vidinė organizacija, priešingai, nėra linkusi į panašius svarstymus (nes šalys labiau mėgsta veikti bendradarbiaudamos) ir daugelį tokių ginčų sprendžia nutarimais – tai nepaprastai veiksmingas būdas instrumentiniams skirtumams reguliuoti. Tačiau aplinkybėmis, kai susiduriama su pelningumo skirtumais tarp firmų (tokie skirtumai iškyla sudarant sandorį tarp autonominių šalių), nutarimas paprastai tampa neleistina konflikto sprendimo priemonė. (Kas turėtų būti arbitras? Ar jis pakankamai informuotas? Kam jis šališkas? Ar galima duoti jam kyšį?) Apskritai vidinė organizacija pakeičia rinkas (darbo, tarpinio produkto ir kapitalo rinkos atžvilgiais) iš dalies todėl, kad imasi tam tikrų *kvaziteisinių funkcijų* ir tai daro efektyviai.

[11] Vargu ar informantas galėtų sulaužyti primestas derybas su išorės auditoriumi, kurias jis vertina kaip patenkinamas iš dalies dėl uždavinio prekiauti informacija nepaprasto keblumo (žr. Arrow, 1971, p. 150–53). Negalėdamas pelnytis iš skundo, jis nenori rizikuoti savo darboviete.

[12] Ne tik kad toks paviešinimas nelaikomas ardomuoju veiksmu, bet jis gali būti pritariamai pateikiamas kaip pareiga atskleisti pastebėtą tikslinį siekį, turintį potencialiai pražūtingų sisteminių pasekmių. Numatomi vidiniai atsilyginimai yra siejami su pagalba auditui, kuri šiame kontekste yra traktuojama kaip bendradarbiavimo aktas.

Taigi vidinė organizacija yra ne tokia opi oportunizmo pavojams tada, kai mažųjų skaičių sąlyga susidaro arba iš pat pradžių, arba (o tai paprastai būna dažniau) kai ji iškyla kaip išskirtinės patirties vykdant sutartį rezultatas.

3. Informacijos ribotumas

Informacijos ribotumas yra išvestinė sąlyga, kuri daugiausia susidaro dėl neapibrėžtumo ir oportunizmo, nors čia turi įtakos ir ribotas racionalumas. Toks ribotumas būna tada, kai tikrosios sandorio ar tam tikros grupės sandorių aplinkybės yra žinomos vienai ar daugiau šalių, tačiau jos negali būti be atlygio įžiūrimos kitų ar atskleidžiamos kitiems.

Norint suvokti informacijos ribotumo sąlygą sandorio požiūriu, bus pravartu daryti skirtumą tarp pirkėjo, pardavėjo ir tarpininko. Be to, *ex ante* informacijos ribotumas, kuris atsiranda per pradines derybas, turi būti skiriamas nuo *ex post* informacijos ribotumo, kuris susidaro vykdant sutartį. Proga įtraukti tarpininką atsiranda tik esant *ex post* informacijos ribotumo sąlygai.

Informacijos ribotumo santykis su iniciatoriaus sąlygomis turėtų būti taip pat pabrėžiamas. Priežastis, kodėl prašalaičiai (*outsiders*) nėra lygūs vidujiečiams, paprastai yra ta, jog prašalaičiai neturi firmai, užduočiai ar sandoriui būdingos specifinės patirties. Tokia patirtis yra vertingas šaltinis, ir jį gali strategiškai naudoti tie, kurie, būdami apdovanoti pradinėmis sutartimis, tokios patirties yra įgiję.

3.1. Bendrosios pastabos

Apskritai pripažįstama, kad informacijai tarp šalių pasiskirsčius asimetriškai, kyla pavojų mainams. Arrowas aiškina: „...kritiškas informacijos poveikis optimaliam rizikos pasiskirstymui yra ne tik jos buvimas ar nebuvimas, bet jos nevienodumas tarp ekonomikos veikėjų" (1969, p. 55). Tačiau manau, kad: 1) ne viena tik asimetrija, bet ir asimetrija drauge su a) informacijos paritetu, įgytu už didelę kainą bei b) šalių polinkiu elgtis oportunistiškai, kelia

problemą; 2) informacijos problemų gali susidaryti net kai šalys turi tokią pačią informaciją ir *a fortiory* kai tarp šalių esama informacijos skirtumų; ir 3) informacijos pasiskirstymas tarp šalių ypač kelia susirūpinimą derybų dėl mažų kiekių kontekstuose.

Pastarasis teiginys yra aiškiai pamatuotas[13]. Todėl apsvarstykime mažų kiekių mainų santykį (2) minėtame kontekste, kur ir pirkėjas, ir pardavėjas turi tokią pačią informaciją, be to, reikia manyti, kad tos informacijos visiškai pakaks sandoriui užbaigti. Vis dėlto tokie mainai gali patirti keblumų, jei, nepaisant tokios pačios informacijos, vienas veikėjas pateiks duomenų, jog tikroji padėtis yra kitokia, nei abi šalys mano, ir jei, be to, kokiam nors išorės tarpininkui yra brangu nustatyti tikrąją dalykų padėtį. Problema ta, kad žmogus yra linkęs pateikti oportunistinių duomenų, jei tarpininkas gali nustatyti, kuri šalis meluoja ir kiek meluoja, nors ir patiria išlaidų, reikalingų nepriklausomiems savo stebėjimams[14]. Taigi tik kai pirkėjas, pardavėjas ir tarpininkas turi tokią pačią informaciją apie esamą padėtį ir ši informacija iš tikrųjų yra tapati, galima drąsiai sakyti, kad sandorį sudaryti nebus sunku.

Toliau aptarkime tokį šios situacijos variantą: visos šalys, drauge ir tarpininkas, turi tokią pačią informaciją, tačiau informacija yra neišsami, o šalys iki galo neišgalėjo nustatyti *ex ante* nei taisyklių išvadoms pasidaryti, remdamosi nepakankama informacija apie bendrąją situaciją, nei susikurti pačių taisyklių, pagal kurias darytina papildomų stebėjimų. Gali lengvai atsirasti sutarties dviprasmybių, nes šalys gali pateikti *ex post* duomenų joms pri-

[13] Vienas iš reikšmingų konkurencijos dėl didelių kiekių požymių yra tas, kad jis padeda saugoti pirkėjus nuo oportunistinių pasiūlų tiekėjų, kurie turi informacijos pranašumą. Vadinasi, nors tiekėjai gali būti labiau informuoti apie tikrąsias sandorio ypatybes, tai negali duoti gerų rezultatų, jei pirkėjai turgaus aikštėje gali nuolat siūlyti konkurencingą kainą. Tokiomis aplinkybėmis dėl konkurencijos kiekvienai šaliai darosi nenaudinga laikytis strateginės elgsenos (Hurwicz,1972, p. 324).

[14] Retkarčiais gali būti imtasi klastos, dėl kurios melavęs veikėjas gali būti demaskuotas. Saliamono grasinimas panaudoti kalaviją kūdikiui padalyti dviem moterims, kurių kiekviena sakėsi esanti kūdikio motina, yra šios situacijos pavyzdys. Tačiau šiaip reikalaujama papildomų duomenų.

imtinu pavidalu, kuris tenkina jų interesus[15]. Viso to rezultatas – brangiai kainuojantys ginčai.

Vietoj to sakykime, kad šalys turi skirtingos informacijos, tačiau jei toji informacija būtų abiejų šalių sąžiningai atskleista, gautosios informacijos visumos visiškai užtektų mainams užbaigti. Toliau tarkim, kad nė viena šalis iš pradžių neturi jokio informacinio „pranašumo". Vis dėlto gali iškilti problemų, kurių negalės išspręsti net suderintas planas. Oportunizmas čia pasireikš kaip atrankinis atskleidimas ar iškraipymas tų duomenų, prie kurių kiekviena šalis prieina vienintelė, o to ir galima tikėtis turint galvoje, kad arbitrui brangiai kainuos nešališkai įvertinti, kokios sąlygos iš tikro egzistuoja.

Problemos sunkėja susidarant informacijos asimetrijos sąlygai. Vienas iš sutarties atstovų turi daugiau žinių nei kitas, ir šaliai, turinčiai mažiau informacijos, brangu įgyti informacinį paritetą. Tada atrankinis atskleidimas ar iškraipymai yra dar pavojingesni šaliai, kuri neturi informacinio pranašumo. Tačiau pabrėžiu, kad problemos, atsiradusios dėl informacijos asimetrijos, skiriasi laipsniu, o ne pobūdžiu tų problemų, kurios iškyla tada, kai informacija yra tokia pati, bet neišsami, o esant skirtingai informacijai negalima sakyti, kad kuri nors viena šalis galės džiaugtis strateginiu informacijos pranašumu.

Kad ir kaip būtų, informacijos ribotumas negali bloginti rinkos mainų, jei 1) šalys nėra oportunistinės, jei 2) būtų siekiama riboto racionalumo sąlygos ir 3) tiek dabar, tiek ateityje vyrautų didelių kiekių konkurencijos sąlyga. Tačiau jei tų visų sąlygų nesilaikoma, sandoris gali pasistūmėti nuo rinkos į hierarchiją dėl anksčiau nurodytų hierarchijos pranašumų (žr. 2.3 skyrių) žabojant oportunizmą[16].

[15] Negalėjimas dėl neišsamios informacijos visiškai nustatyti taisyklių bendrajai situacijai apibrėžti ir duomenims rinkti vykdant papildomus stebėjimus yra riboto racionalumo apraiškos. Ar dėl to iškyla sandorių problemų, priklauso nuo šalių polinkio oportunistiškai elgtis. Tas problemas gal geriausiai atskleidžia pavyzdys (žr. tolesnį 3.2 skyrių).

[16] Vidinės organizacijos pranašumai taupant iš riboto racionalumo gali stiprinti norą pažaboti oportunizmą atmetant sandorį. Tačiau būtent paskata, auditas ir vidinės organizacijos ginčų slopinimo pranašumai švelnina anksčiau aprašytų tipų informacijos problemas firmoje (žr. tolesnį 3.3 skyrių).

3.2. Keletas pavyzdžių

3.2.1. Tapačios, tačiau neišsamios informacijos atvejis

Problemų gali kilti susidarius tapačios, tačiau neišsamios informacijos sąlygai, jei mainai yra daromi priklausomi nuo bendrosios situacijos (*state of the world*). Jei šalys iki galo nenusistatė, kaip *ex post* signalai turi būti žymimi bendrosios situacijos aprašymuose, galima laukti skirtingų nuomonių, žiūrint, kokia iš tikrųjų susidarys situacija. Kitaip sakant, netgi jei abi šalys turėtų tapačios informacijos apie aplinkos sąlygas, joms nebūtina sutarti, kokia iš tikrųjų turi būti bendroji situacija. Priešingai, jei svarstymas (*consideration*) sąlygiškai kinta pagal suderintą (ar kitaip deklaruotą) bendrąją situaciją, iš kiekvienos šalies gali būti laukiama, kad ji parengs oportunistinius planus siekdama sau naudingų rezultatų.

Taigi tarkime, kad šalis A sutinka šaliai B pateikti X, atėjus datai d, jei vidutinė temperatūra $d–1$ dieną yra mažesnė ar lygi T_0, o $X+\Delta$ kitu atveju. Taip pat tarkime, kad abi šalys A ir B laisvai prieina prie temperatūros duomenų dieną $d–1$ 4 val. rytą, 12 val. vidurdienį ir 8 val. vakare. Jei dieną d ankstesnės dienos temperatūrų svertinis vidurkis yra gerokai mažesnis ar gerokai aukštesnis nei T_0, sandoris pavyksta be vargo. Tačiau tarkim, kad svertinis vidurkis yra nedaug mažesnis už T_0, o svoriai 0,95, 1,10 ir 0,95 padaro ją didesnę už T_0. Šalis B gali dabar teigti, jog kiekvienas žino, kad vidurdienio temperatūrai verta priskirti didesnį svorį skaičiuojant dienos vidurkį ir kad todėl turi būti pateiktas $X+\Delta$ prekių kiekis. Šalis A prieštarauja, taigi imama derėtis ir prireikia papildomos informacijos[17]. Be to, aplinkybėmis, kai bendroji situacija yra daugiamatė, progų tokiems ginčams kilti, savaime suprantama, daugėja[18].

[17] Žinoma, tokios problemos būtų sušvelnintos, jei teismai nustatytų paprastas taisykles, kaip daryti tokius pareiškimus iškilus panašiems ginčams.

[18] Jei bendroji situacija yra aprašoma n komponentų, kurių kiekvienas gali turėti tik dvi reikšmes, vektoriumi, galimų situacijų skaičius yra 2^n. Kai $n = 8$, kuris vargiai sudaro sudėtingą bendrosios situacijos aprašymą, galimų situacijų skaičius yra 256.

3.2.2. Draudimo pavyzdys

Prisiminkime draudimo atvejį iš 1 skyriaus 3 poskyrio. Veiksmingam rizikos santykiui kliudo informacijos ribotumo sąlygos tiek *ex ante*, tiek ir *ex post* atvejais. *Ex ante* informacijos ribotumas paprastai būna tuomet, kai draudėjai geriau nei draudikai žino, kokios yra jų tikrosios rizikos charakteristikos. Be to, gerąją riziką nelengva atskirti nuo prastosios rizikos, nes jų apraiškos negali būti vertinamos pagal nominalią vertę: prastosios rizikos gali reikšti tas pačias pretenzijas. Kadangi nelengva nustatyti, kokie yra tikrieji šalių rizikos požymiai, informacijos asimetrijos ir oportunistiniai polinkiai esant prastosioms rizikoms apskritai sudaro nepalankaus pasirinkimo problemą.

Moralinės rizikos problemą taip pat lemia informacijos ribotumo sąlyga, šiuo atveju *ex post* atvejis. Tariant, jog šaliai pavyko gauti draudimo priedangą, kyla klausimas dėl efektyvaus nuostolių švelninimo: ar draudėjas imsis deramų veiksmų, kad sumažintų rizikos pavojų, ar jis perskirstys savo lėšas atskirai nuo nuostolių švelninimo kitokių veiklos formų naudai? Reikėtų laukti pastarojo atvejo, jei draudikai lengvai negali nuspręsti, ar nuostoliai susidaro dėl neapdairumo, ar dėl aplinkos ypatybių. Tuomet draudėjai gali tiesiog neatsižvelgti į neapdairumą, nepaisydami to, ar jis buvo papildomas veiksnys, ar ne. Be to, informacijos asimetrijos ir oportunizmo derinys sudaro problemą.

3.2.3. Iniciatoriaus pranašumai

Iniciatoriaus pranašumai buvo minimi anksčiau, ir jie dar iškils keliuose vėlesniuose skyriuose. Pagrindinis reiškinys toks: pirminių sutarčių laimėtojai, palyginti su nelaimėjusiaisiais, įgyja (per mokymąsi dirbant) svarbios informacijos pranašumų. Vadinasi, nors konkurencija dėl didelių kiekių gali būti įmanoma tuo laiku, kai įteikiamas pradinis atlyginimas, sutarties atnaujinimo laikotarpiu pariteto daugiau nebelieka. Informacija, įgyta per patirtį, yra ribota ta prasme, kad 1) pradiniai laimėtojai gali atsisakyti ją atskleisti (tai oportunizmo apraiška) arba 2) jie gali būti nepajėgūs (nepaisant geriausių pastangų) tos informacijos atskleisti (dėl kalbos

trukdančios įvairovės riboto racionalumo). *Kaip tik taip susidaro derybų dėl mažų kiekių situacijos.* Dažnai tokiu būdu rinkos atveria kelią hierarchijoms.

Tai, kas kartais vadinama *knowhow* [žinau kaip, patirties žinios], yra įdomus iniciatoriaus pranašumų paaiškinimas, kai *knowhow* reiškia nepatentuotą ir bene nepatentuotiną technologiją ir turi būti atskirta nuo verslo paslapčių, kuriose *knowhow* „reiškia nepertraukiamą informacijos ir duomenų srautą... [tuo tarpu verslo paslaptis] reiškia vienkartinį vienos paslapties ar pluošto paslapčių perdavimą be jokio tęstinumo" (Eckstrom, 1963, p. 127). *Knowhow* reiškia informacijos ribotumo sąlygą, kaip rodo šis JAV Teisingumo departamento pareiškimas dėl prašomos paramos Jungtinei avalynės mašinų bendrovei (išskirta cituojant)[19]:

> „Geranoriška parama iš *Jungtinei* firmai priklausančios technologijos ir jai pavaldžios Avalynės mašinų technikos gali būti suteikta vien pateikiant galimiems klientams visą *Jungtinės firmos knowhow* kiek galima naujesniu pavidalu. Tai reiškia sudaryti progą galimiems *Jungtinės firmos* klientams gauti detalių modelių ir projektinių brėžinių, kad tokias mašinas galėtų gaminti patys. Tai reiškia perduoti visus konstravimo ir eksploatavimo žinynus, taisykles bei pastabas, susijusias su mašinomis, drauge generalinius planus, kuriuos paprastai *Jungtinė* firma perduoda batų gamintojams. Tai padės techniniam personalui išspręsti gamybos ir valdymo procesų nesklandumus ir suteikti potencialiems konkurentams tų *intuityvių žinių, pagrįstų mokymusi ir patirtimi, kurių neįmanoma pateikti raštu.* Potencialiems *Jungtinės* firmos konkurentams reikia teikti tiek pat, jeigu ne daugiau, visapusiškos pagalbos, kaip ir saviems *Jungtinės* firmos darbuotojams."

Tokiems iniciatoriaus pranašumams bus teikiamas svarbus vaidmuo ir keliuose tolesniuose skyriuose.

[19] „Brief for the United States on Relief," U.S. Department of Justice, *United States v. United Shoe Machinery Corporation (1952).*

3.3. Vidinė organizacija

Vidinė organizacija padeda susidoroti su informacijos ribotumu keliais atžvilgiais. Oportunizmo požiūriu, dauguma priežasčių priklauso nuo vidinės organizacijos pranašumų prieš rinkas, kaip jau buvo aptarta ankstesniame 2.3 poskyryje. Taigi vidinė organizacija (atitinkamos rūšies)[20] padeda silpninti paskatas taikyti informacijos ribotumą oportunistiškai. Be to, vidinei organizacijai būdingos didesnės audito galios padeda įveikti informacijos ribotumo sąlygas.

Taip pat minėtini ir kalbiniai vidinės organizacijos pranašumai. Tai svarbu dviem atžvilgiais. Pirma, šalys, norinčios atskleisti informaciją, prie kurios jos prieina selektyviai, patirs, jog tai padaryti lengviau tada, kai yra sukurtas efektyvus vidinis kodas, sudarantis išskirtinę lengvo bendravimo sąlygą. Taigi anksčiau minėti vidinės organizacijos kodavimo pranašumai rinkų atžvilgiu padeda įveikti informacijos ribotumą.

Antra, vidinė organizacija, kitaip nei rinkos organizacija, yra linkusi būti viršesnė patirties reitingavimo aspektais. Šalys, kurios šiaip gali daryti oportunistinių pasiūlymų, – pavyzdžiui, susijusių su jų kvalifikacijomis atlikti užduotį ar patiekti kokį komponentą, – bus verčiamos atsisakyti to, jei jų laukia patirties reitingavimo perspektyva. Kadangi apskritai laikoma efektyvu tai, kad greitai atskiriami geros kvalifikacijos ir prastos kvalifikacijos tipai ir už juos mokamas atitinkamas diskriminacinis atlygis, institucinėms formoms, turinčioms geresnių patirties reitingavimo charakteristikų, pirmenybė teikiama *ceteris paribus*.

Tuo nenorima pasakyti, kad rinkos neatlieka jokių reitingavimo funkcijų. Kaip Leffas (1970, p. 26–36) ir kiti autoriai įtikinėja, verslo reputacija yra vertingas šaltinis, ir firmos kartais neformaliai, o kartais ir formaliai, dalijasi sutarčių duomenimis telkdamos informaciją. Mastas, kokiu dalijimasis tokia informacija yra efektyvus, rinkose būna įvairus: tarpinių produktų rinkos,

[20] Toks apibūdinimas svarbus. Jis skatina organizacijos formų aptarimą. Organizacijos formos santykis su sandorio efektyvumu nagrinėjamas tolesniuose skyriuose.

kuriose sandoriai sudarinėjami tarp firmų, yra apskritai geriau išplėtotos patirties reitingavimo atžvilgiais nei galutinių produktų rinkos, kur sandoriai vyksta tarp namų ūkio ir firmų (Leff, 1970, p. 29–33).

Nors Leffas savo palyginimus riboja rinkos tarpininkaujamais mainais, patirties reitingavimo skirtumų tarp rinkos ir vidinės organizacijos taip pat esama, ir jie čia glaudžiau susiję su mūsų interesais. Ryšių pranašumai, kuriuos Leffas priskiria tarpinių produktų rinkoms, palyginti su galutinių produktų rinkomis, mano manymu, firmos viduje netgi geriau išplėtoti. Viena, patirties reitinguotojas ir sprendimų priėmėjas paprastai bus tas pats asmuo, ir tokiu atveju išvis nėra dingsties susidaryti ryšiams tarp asmenų, juolab tarp organizacijų. Sprendimų priėmėjas dėl minimo sandorio paprastai pasitelkia savo patirtį ir atitinkamai sprendžia. Antra, dėl anksčiau minėtų vidinės organizacijos kodavimo pranašumų subtilūs niuansai firmos viduje tarporganizaciniu lygmeniu gali būti nepasiekiami. Be to, sumažėja ryšių apimtis, šiuo atveju dėl kalbos ekonomijos.

Trečia, reitinguoti tarpfirminę patirtį gali būti rizikinga. Firma A gali pasakyti firmai konkurentei B, jog firma X yra „lyg nieko sau", nors iš tikrųjų ji žino firmą X esant „kiek žemiau standarto". Pasikliaudama tokiais apibūdinimais, firma B dėl to patenka į nepalankią konkurencinę padėtį. Be to, kadangi kriterijai, priskiriantys ją vienai veikimo kategorijai, o ne kitai, nėra gerai apibrėžti, nes firma A negali būti priversta sąžiningai patvirtinti savo reitingavimo, ir kadangi firma B gali naudotis X firma kiek kitaip negu firma A, firmai B telieka menkas pagrindas skundui registruoti, o dar mažiau bylai sudaryti.

Galiausiai netgi jei firma A tiksliai apibūdintų firmą X esant žemiau standarto, firma B neturės tvirto argumento, kodėl toks vertinimas buvo padarytas. Tuomet B gali spėti, kad A problemos atsirado iš dalies dėl savo kaltės, tarkim, kad atidžiau sudaryta sutartis būtų padėjusi išvengti tokių keblumų. Jei B vadyba save laiko išmintingesne, ataskaita galėtų būti anuliuota. Priešingai, kadangi išsamesnes ataskaitas daug lengviau išgauti sudarius vidinius sandorius, firmoje pasitaiko mažiau vidinio nepasitikėjimo.

Vadinasi, kad ir kaip sumaniai būtų sukurtas patirties reitingavimas tarpfirminių sutarčių atvejais, tarpfirminiai vertinimai turi tendenciją darytis vis tikslesni. Dėl tokių priežasčių gali vykti ir horizontalioji, ir vertikalioji integracijos.

4. Atmosfera

4.1. Bendrosios pastabos

Ekonomikos mokslo galia, palyginti su kitais socialiniais mokslais, gali būti nustatoma pagal savo nemažėjantį dėmesį grynojo pelno analizei. Tačiau reikia stengtis, kad problemos nebūtų aiškinamos per siaurai. Taip gali atsitikti tada, kai grynasis pelnas bus skaičiuojamas sandoriui būdingais terminais, o iš tikrųjų esama sąveikos apraiškų, į kurias reikia atsižvelgti.

Tokia situacija yra puikiai žinoma technologinių neatskiriamumų kontekste, kur negalia reikštis tokios sąveikos veiksniams, kai iš tiesų jie egzistuoja, veda į suboptimizaciją. Noriu pabrėžti tai, kad *technologinis atskiriamumas (separability) nereiškia pozicinio (attitudinal) atskiriamumo.* Nuoroda į aplinką verčia atsižvelgti į požiūrio sąveikas ir sistemų pasekmes, susijusias su visu tuo.

4.2. Pavyzdys

Aptarkime altruizmo problemą, kaip ją pateikia Titmussas savo studijoje apie kraujo donorus (1970). Jis britų sistemą, kuri ištisai remiasi donorais savanoriais, lygina su amerikietiškąja, mišria savanoriška-komercine, ir daro išvadą, kad kraujo komercializacija turi alinančių pasekmių.

Arrowas yra recenzavęs Titmusso studiją ir pažymėjęs, kad „ekonomistai įprastai laiko savaime suprantamu dalyku, jog kadangi rinkos susikūrimas didina individo pasirinkimo erdvę, dėl to ji teikia didesnės naudos" (1972, p. 349–350). Toliau jis klausia:

„Kaip gali taip būti, kad kraujo rinkos kūrimas imtų mažinti altruistinį kraujo davimą?" (1972, p. 351).

Drįstu pareikšti, jog atsakymas į tai, kad standartinis ekonomistų modelis yra teisingas ir kad altruizmas nėra paveiktas rinkų kūrimosi, yra gyvas, bet netikslus. Kraujo komercializacijai nereikia tik praplėsti pasirinkimą instrumentiškai; ji gali keisti paties sandorio pobūdį. Atrodo, yra pagrindo manyti, kad donorai savanoriai patiria pasitenkinimo jausmą iš dalies dėl savo neišvengiamos būtinybės. Tai žinant, ar jų altruizmas turėtų mažėti, jei sistema galėtų atitinkamai prisitaikyti didindama kainą tiek, kiek sumenkinamas jų reikalingumo pojūtis? Be to, dualioji sistema donorui savanoriui kelia klausimą, ar jis kilnus, ar negudrauja.

Standartinis ekonominis modelis neatsižvelgia į tokius samprotavimus, nes jis teigia, kad individai sandorius traktuoja griežtai neutraliai, instrumentiškai. Tačiau būtų tiksliau, o kartais ir esmingiau, mainų procesą traktuoti kaip vertės objektą. Rūpinimasis atmosfera skatina kelti tokias sistemos problemas; *patenkinamo mainų santykio* siūlymas yra laikomas plačiai interpretuojamos ekonominės problemos dalimi[21].

4.3. Vidinė organizacija

Lyginamoji institucinė šio tyrimo reikšmė yra ta, kad alternatyvios organizacijos rūšys kartais skiriasi svarbiais atmosferos aspektais. Skirtumai tarp kalkuliacinių ir kvazimoralinių santykių yra susiję. Rinkos mainai turi tendencijų daugiausia skatinti tarp šalių kalkuliacinius specifinių sandorių santykius. Tokie sando-

[21] Panašiame kontekste McKeanas yra pažymėjęs: „Ekonomikos mokslas nepateikia jokios analitinės sampratos, šiek tiek apibūdinančios alternatyvių preferencijų vertę, tačiau skirtingi skoniai ir vartojimo standartai gali mums visiems turėti svarbių išorinių padarinių. Daugelis individų gali norėti šiek tiek užsimokėti, kad galėtų gyventi tokiame pasaulyje, kuriame kiti vartotų skirtingą prekių, paslaugų ir laisvalaikio veiklos kompleksą" (1973, p. 640). Praplėskite šią ištrauką žodžiais „ir skirtingą sandorių rūšių rinkinį", ir įrodymas tekste bus baigtas.

riai yra atidžiai pasveriami; neįvykdyti įsipareigojimai neperkeliami iš vienos sutarties (ar giminiškų sandorių grupės) į kitą.

Vidinė organizacija, priešingai, dažnai yra labiau pasirengusi kvazimoraliniams santykiams tarp šalių. Tai rodo sociologinis tarpusavio sąveikos reiškinys (Gouldner, 1968). Jei jis gali iškilti ir iš tiesų iškyla rinkos kontekste, tai juo dažniau jis iškyla tarp vidinės organizacijos narių.

Pripažinimas, kad ekonominės organizacijos alternatyvinės formos duoda pradžią skirtingiems mainų santykiams ir kad tokie santykiai yra vertinami, verčia organizacinį efektyvumą traktuoti plačiau nei reikėtų pagal įprastinius efektyvumo skaičiavimus. Taigi organizacijos rūšys ar praktikos būdai, kurie duotų geresnių našumo rezultatų, jei būtų įgyvendinti ir priimti laukiamo piniginio pelno maksimumo siekėjų grupės, galėtų būti modifikuoti arba atmesti grupių, pripažįstančių skirtingas vertybes. Kita vertus, palankių našumo pasekmių toliau galėtų ir nekilti, – kitaip sakant, efektyvumas ir gerovės pojūtis (kuris apima, bet ir peržengia, teisingumo ribas) yra esmingai (neatskiriamai) susieti. Be to, dėmesys atmosferai gali paskatinti individus atsisakyti materialinių gėrybių dėl nepiniginių paskatų, jei būdai ar praktika yra vertinami kaip engėjiški ar kitaip atgrasūs.

Išsamus atmosferos ir jos apraiškų aptarimas kelia platesnių, nei čia galėtume aptarti, sociopolitinių problemų grupę[22]. Tereikia pažymėti, kad 1) analizė tolesniuose skyriuose iš principo remiasi žmogiškaisiais ir aplinkos veiksniais, aptartais ankstesniuose skyriuose; 2) aplinka yra palikta tiems sandoriams, kuriems, manoma, pozicinis šalutinis poveikis yra ypač stiprus; ir 3) intensyvumo, kuriuo sandoriai yra matuojami (arba tarp organizacijos rūšių, arba jų viduje), vertinimas yra pagrindinė dingstis atsižvelgti į atmosferą.

[22] Be lyginamojo organizacinio pobūdžio klausimų, kurie čia įdomūs, esama ir lyginamųjų ekonominių sisteminių problemų, kurios gali būti vertinamos atmosferos požiūriu. Arrowas spėja, jog tarptautiniai našumo skirtumai tarp šalių su įprastomis technologijomis (ar turimas priėjimas prie jų) gali būti iš dalies aiškinami pasitikėjimo skirtumais, kurie blogina ar lengvina mainus. Banfieldo studiją (1958) apie sandorių atmosferą Italijos valstiečių bendruomenėje, kurią jis tyrinėjo, reikia lyginti su ta, kuri vyrauja daugelyje išsivysčiusių šalių. Požiūrius į sandorius smarkiai veikia tos sociopolitinės sistemos, kuriose vyksta mainai.

5. Apibendrinamosios pastabos

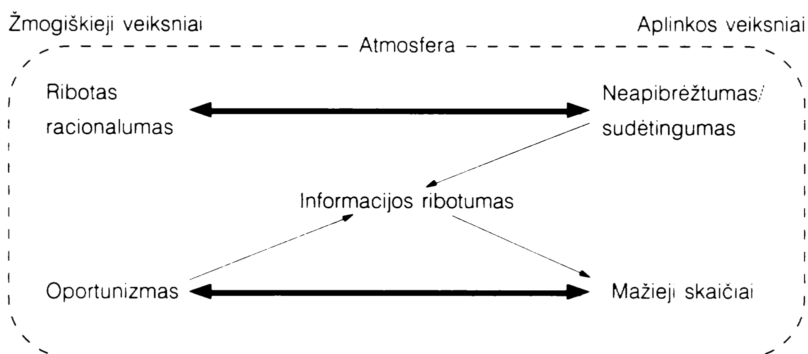
Rizikuojant pernelyg viską supaprastinti, analizė šio skyriaus ankstesniuose poskyriuose gali būti apibendrinta 3 schema. Pagrindiniai poriniai yra pavaizduoti tamsiomis dvigalvėmis strėlėmis, kurių viena sieja ribotą racionalumą su neapibrėžtumu/sudėtingumu, o antra – oportunizmą su mažų kiekių mainų santykiais. Informacijos ribotumas yra išvestinė sąlyga (daugiausia dėl neapibrėžtumo ir oportunizmo), kuri savo ruožtu gali duoti pradžią mažiems kiekiams. Mainai, vykstantys prekybos atmosferoje, yra žymimi punktyrine linija, kuri supa žmogiškuosius ir aplinkos veiksnius, iškylančius organizacinių negalių sampratoje.

Apibendrinant reikia pasakyti, jog vidinės organizacijos[23] pranašumai rinkų atžvilgiu yra tokie:

1. Aplinkybėmis, kai sudėtingos nenumatytų reikalavimų sutartys yra nevykdomos, o su jomis susijusios einamųjų sandorių rinkos pavojingos, vidinė organizacija, pelnydamasi iš riboto racionalumo, lengvina nuoseklius prisitaikymo sprendimus.
2. Susidurdama su dabartiniais ar perspektyviniais mažų kiekių mainų santykiais, vidinė organizacija padeda švelninti oportunizmą.
3. Skatinant konverguojančius lūkesčius yra silpninamas oportunizmas.
4. Informacijos ribotumo sąlygas yra lengviau įveikti, o joms susidarius mažiau tikėtina, kad jos paskatins strateginę elgseną.
5. Kartais susidaro palankesnė mainų atmosfera.

Tačiau sandorio ar giminiškos grupės sandorių perėjimas nuo rinkos į hierarchiją ne visada yra naudingas. Proceso metu gali būti paaukotas lankstumas, taip pat gali iškilti ir kitų biurokratinių negerovių. Vidinės organizacijos negalios rinkos atžvilgiu yra nagrinėjamos 7 skyriuje.

[23] Kartoju, jog organizacijos formos apibūdinimas, aptartas 20 išnašoje, tyrimui yra labai svarbus.



3 schema. Organizacinių negalių struktūra

3 SKYRIUS

Lygiųjų grupės ir paprastosios hierarchijos

Šis skyrius turi apibrėžtą tikslą išsiaiškinti, kodėl susidaro lygiųjų grupės pirminės darbo grupės ir paprastosios hierarchijos tipai. Pirmiausia darau prielaidą, kad autonominės sutartys iš pradžių yra labai paplitusios, ir keliu klausimą: kodėl tokias sutartis galėtų išstumti ne rinkos organizacija ir kokios vidinės tokių organizacijų formos atsiras pirmiausia?

Paprasčiausia ne rinkos alternatyva yra darbuotojų lygiųjų grupė. Keletas svarbiausių priežasčių, kodėl reikėtų laukti tokių grupių atsiradimo, pateikta 1 poskyryje. Kaip paaiškėja, pačią lygiųjų grupės organizaciją slegia gausybė sandorinių sunkumų. Tų sunkumų pobūdis yra aptariamas 2 poskyryje. 3 poskyryje aptarti būdai, kaip paprastoji hierarchija padeda įveikti lygiųjų grupių sandorines problemas.

Kadangi individai patiria nepiniginio pobūdžio pasitenkinimą iš įvairių ne darbinių grupių, o darbo grupei yra būdingi gamybinio našumo požymiai, todėl daugiausia diskutuojama našumo temomis. Tačiau, kadangi toks faktas varžo tyrimą, dar nereiškia, jog darbuotojai elgiasi kaip šizofrenikai savo ekonominio ar neekonominio tapatumo atžvilgiu. Tokie socialiniai psichologai, kuriems rūpėjo „žmogiškasis įmonės aspektas", visada buvo prieš tai. Vadinasi, nors bus pabrėžiamas našumas, bus mėginama atkreipti dėmesį į galimas slegiančias alternatyvių organizacijos tipų pasekmes, turint galvoje darbovietės atmosferą. Ši problema bus trumpai aptariama 4 poskyryje.

1. Lygiųjų grupių asociacijos

Norint išvengti pagundos hierarchijai priskirti pranašumų, kuriais tam tikru mastu galėtų pasižymėti darbuotojų paprastosios nehierarchinės asociacijos, verta pradėti nuo darbuotojų lygiųjų grupių tyrimo. Tokios grupės verčiasi kolektyvine bendradarbiavimo veikla, rūpinasi tam tikru neribiniu našumu ir pajamų dalijimosi schema, tačiau nenusistato subordinacijos. Tokios kolektyvinės organizacijos teikia perspektyvių pranašumų nedalumo, rizikingumo ir asociatyvumo aspektais.

1.1. Nedalumas

Galima skirti du nedalumo tipus. Pirmasis jų reiškia masto ekonomiją, susijusią su fiziniu turtu, ir yra gerai žinomas. Stambesni objektai, jei jie naudojami projektiniu pajėgumu, reikalauja mažesnių negu vidutinės sąnaudų. Taigi ši grupė gali būti sudaroma, norint užtikrinti, kad turto naudojimo reikmės bus pakankamos.

Kiek mažiau žinomą antrąjį tipą sudaro nedalumo atvejai, susiję su informacija. Radneris pažymi, kad „informaciją gauti dažnai reiškia ir 'steigimo sąnaudas', t. y. ištekliai, reikalingi informacijai įgyti, gali būti nepriklausomi nuo to gamybos proceso, kuriam ta informacija naudojama", apimties (1970, p. 457). Vadinasi, grupės gali būti sudaromos ir norint taupyti iš informacijos sąnaudų.

Tačiau kiekvienos iš tų dviejų ekonomijų įgyvendinimas aiškiai nereiškia kolektyvinės organizacijos kaip technologijos imperatyvo. Vadinasi, kalbant technologiškai, nėra nieko, kas trukdytų individui apsirūpinti reikiamo dydžio fiziniu turtu aptariamai ekonomijai įgyvendinti ir sudaryti sutartims, kad tas turtas teiktų paslaugas visiems tos grupės nariams. Taip pat nėra ir technologinių kliūčių, kurios neleistų individui rinkti informacijos ir jos platinti. Visos šalys, tiek specialių paslaugų teikėjai, tiek ir jų vartotojai, galėtų būti nepriklausomi, tačiau abiejų tipų masto ekonomija taip pat galėtų būti visiškai įgyvendinta. Vadinasi, jei tokią specializaciją nepavyktų įgyvendinti, tai ne todėl, kad esama technologinių kliūčių monopolinei minimų fizinio turto ir informacijos paslaugų

nuosavybei. Problemas čia reikėtų labiau sieti su sandorių sunkumais, kurių tokiomis aplinkybėmis atsiranda dėl rinkos mainų. Vadinasi, paskata bendrinti pastangas, kurioms nedalumas, palyginti su rinka, yra didelis, savo kilme yra sandorinė.

Argumentai žinomi. Jie nušviesti aptariant Stiglerio vertikaliosios integracijos traktavimą 1 skyriuje, o plačiau apibūdinti 5 skyriuje. Trumpai sakant, argumentas toks, jog sudėtingų nenumatytų reikalavimų varianto rinkos sandoriai yra neįvykdomi dėl riboto racionalumo, o atitinkami einamieji sandoriai yra pavojingi, čia tiekėjai įgyja neįprastų mokymosi dirbant pranašumų, ir negalima patikimai numatyti, ar nepasireikš oportunizmas[1]. Todėl ten, kur fizinio turto ar informacijos tipų nedalumas yra didelis ir numatomas (nors ir abejotinai) mokymasis dirbant, gali susikurti kolektyvinė organizacija.

Kolektyvinės organizacijos pranašumas aptariamų specialiųjų paslaugų mainų atžvilgiu yra toks, jog šalių paskatos vienyti pelno didinimą yra didesnės. Nedalomas fizinis turtas yra naudojamas grupės, o ne privačių asmenų; vadinasi, su tuo susiję mokymosi dirbant pranašumai atitenka ne monopolinio tiekėjo strateginei naudai, bet jais naudojasi visi nariai. Panašiai vyksta ir informacijos rinkimas bei platinimas, mažiau rūpinantis duomenų saugojimu ar jų iškraipymu, nes atskiros šalys dėl nuosavybės

[1] Rinkos sandorių pavojams iliustruoti aptarkime informacijos specializacijos atvejį. Rizika čia tokia, kad informacijos specialistas veiks patikimai, kol susidarys kritinė aplinkybių masė. Paskui jis nukrypsta (ir pasiima atitinkamą pelną), sakysim, informuodamas visus, išskyrus vieną, naudotojus, jog įvykis e_j įvyko, nors faktiškai bendroji situacija yra e_k tipo, kurią sunku atskirti nuo e_j *ex ante*, tačiau kuriam yra būdinga labai skirtinga veiksmų serija. Taip informuotos firmos 1, 2, ..., n daro vienaip, o firma $n + 1$, su kuria tas informacijos specialistas bendrauja, vietoj to elgiasi kitaip.
Žinoma, dezinformacijos skleidimas ir sandėris laikytini neteisėtais. Tačiau įstatymo pažeidimą būtina įrodyti. Firma $n + 1$ paprastai teigia „nesupratusi", jog deklaracija e_j yra e_k, taip tapdama laiminga dėl savo klaidos gavusi naudą; informacijos specialisto firma pripažįsta „klaidą", nurodydama, jog numatyti tikrąją situaciją, pavyzdžiui, tarp e_j ir e_k, yra sunku. (Atkreipkite dėmesį, kad šis pavyzdys nereikalauja, jog informacijos specialistai įgytų mokymosi dirbant pranašumų, nors toks mokymasis pasirodytų naudingas. Tačiau pakanka oportunizmo, kad toks įrodymas būtų pripažintas.)

struktūros neišgali gauti privačios naudos, kurią kitu atveju duotų oportunistinė elgsena.

1.2. Rizikos veiksniai

Grupinės narystės gali būti siekiama apsidraudimo sumetimais, jei tokios rūšies bendrija gali teikti pajamų, kurios švelnintų nenumatytų išlaidų padarinius geresnėmis sąlygomis, nei gali teikti rinkos draudimas. Prisiminkite čia draudimo rinkų negalias, aptartas 1 skyriuje. Atskira grupė, palyginti su rinka, turės tokį pranašumą, jog ji geriau gebės 1) riboti narių skaičių diskriminaciniu būdu, tuo švelnindama atvirkštinės draudimo pirkėjų atrankos, būdingos *ex ante* informacijos ribotumui bei oportunizmui, problemas, ir 2) fiksuoti simuliavimą bei kitas moralinės rizikos *ex post* apraiškas. Pirmosios rūšies pranašumai reikalauja, kad nariai gebėtų įžvalgiai nustatyti pareiškėjų charakteristikas, o antrieji pageidauja tiksliai įvertinti atliktą darbą.

Galima įžiūrėti trijų tipų grupes: grupės, dirbančios su nesusijusiomis užduotimis; grupės, atliekančios bendrą užduotį; grupės, vykdančios integruotą kiekį užduočių. Nors lygiųjų grupė, jei ji priklauso nesusijusių užduočių variantui, mažai ką tegali siūlyti dėl narių rūšiavimo ar simuliavimo nustatymo, tokia grupė gali turėti pranašumų rinkos atžvilgiu abiem tais atvejais, kai nariai yra traukiami į bendrąsias ar integruotąsias užduotis. Bendrųjų ir integruotųjų užduočių nariai ne tik žino reikalingus ieškotinus naujo priimtino nario požymius, bet ir sugeba (papildydami darbo santykius) abipusiškai tikrinti vienas kitą iš esmės automatiškai, kiek didesnio monitoringo sąskaita. Taigi lygiųjų grupės narystės čia gali būti siekiama ir dėl to, kad būtent grupė, o ne individas, sugeba geriau susidoroti su rizika ir kad tokia grupė rinkos atžvilgiu turi geresnių *ex ante* atrankos ir *ex post* monitoringo galimybių[2].

[2] Tačiau tai, kad grupė turi tokių pranašumų, dar nereiškia, jog ji atmes rinką draudimo labui. Tam reikia, kad būtų bendrų grynųjų pranašumų. Bendrosios užduoties ir integruotosios užduoties grupių rizika yra palyginti menkesnė, nes pavojai tokių grupių viduje yra labai stipriai tarpusavyje susieti.

1.3. Asociatyvūs pelnai

Norint apibūdinti asociatyvius pelnus (*associational gains*), galima tarti, kad rinkos nepatiria jokių sandorinių negalių, išskyrus tai, jog tokios negalios aiškinamos vienos, o ne kitos organizacijos tipo požiūriais, kurių laikosi individai dėl sandorių baigties. Čia vėl reikia skirti nesusijusių, bendrųjų ir integruotųjų užduočių grupes. Kadangi darbui nesusijusių užduočių grupėje nereikalingi jokie periodiniai ryšiai ir nėra stiprios bazės įprastinei patirčiai perduoti, asociatyvūs pelnai tokiose grupėse paprastai būna maži[3]. Todėl dėmesys bus sutelktas į bendrųjų ir integruotųjų užduočių grupes.

Asociatyvūs pelnai lygiųjų grupėse gali susikaupti dėl padidėjusio našumo tų grupės narių, kurie jaučia atsakomybę atlikti didesnę darbų dalį ir už tuos grupės narius, kurie, palikti likimo valiai, ima ir atsipalaiduoja. Taip pat (o tai svarbu) „suinteresuotumo" (*„involvement"*) santykiai iš apskaičiuotų virsta vos ne kvazimoraliniais. Ypač jei sandorių tarp grupės narių vertinimas yra sąmoningai slopinamas ir laikomas neformaliu pagrindu, kurio lygiųjų grupėje galima ir tikėtis; suinteresuotumo santykiai tarp grupės narių yra ne mažiau apskaičiuojami nei tada, kai tie patys sandoriai sudarinėjami rinkoje. Sandoriai fiksuojami raštu daug rečiau, o įsipareigojimai paprastai tvarkomi kitaip negu pinigais ar piniginių ekvivalentų pagrindais. Taigi bent kai kurie individai išgyvena moralinio pakilumo jausmą.

Tačiau skubu čia pridurti, jog neformalius suinteresuotumo santykius ne visi individai vertina vienodai. Esant vienodoms kitoms sąlygoms, lygiųjų grupės (ar kitokios vidinės formos) bus, galimas daiktas, organizuotos tokių individų, kurie rinkos sandorius, palyginti su ne rinkos santykiais, laiko ne tokiais patenkinamais, o rinkas proteguos tie, kurie pirmenybę teikia tikslesnei, sandoriams būdingai atlygių ir darbų atitikčiai. Vadinasi, reiškiantis tam

[3] Asociatyvūs nesusietai sudarytų grupių pelnai gali būti gauti socialinėje aplinkoje. Kadangi čia pabrėžiama darbo grupė, tam tikras bendrumas ar sąsaja bene galėtų sudaryti pagrindą asociatyviems pelnams darbovietėje.

tikriems polinkiams (*taste*) į suinteresuotumo santykius, vienas būdas neturėtų visiškai išstumti kito, bet abu reikštųsi drauge ir kiekvienas pasirinktinai būtų nukreiptas į tą dalį gyventojų, kurių suinteresuotumo polinkius jis labiausiai atitiks, *ceteris paribus*.

2. Lygiųjų grupių ribotumai

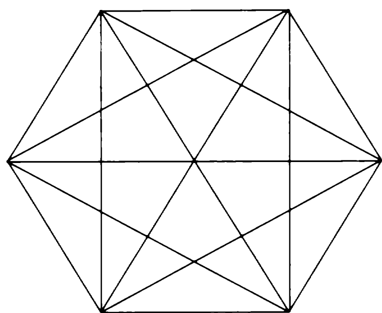
Kad lygiųjų grupės gali turėti patrauklių savybių rinkoje bent keletui individų, turėtų aiškėti iš to, kas anksčiau pasakyta. Tačiau jos taip pat turi labai aiškių trūkumų. Palyginti tiek su rinkos, tiek ir su hierarchine organizacija, lygiųjų grupės, būdamos negriežtų matmenų struktūros, yra pažeidžiamos išsisukinėjimo požiūriu. Be to, kolektyviniai sprendimų priėmimo procesai, palyginti su hierarchinėmis alternatyvomis, dažnai yra gana brangūs dėl riboto racionalumo.

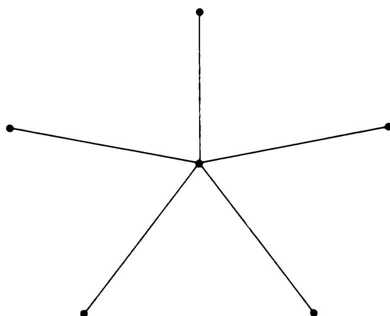
2.1. Ribotas racionalumas

Anarchistinis Naujosios kairės sparnas, pasak Lindbecko, laikosi nuomonės, jog „ekonominiai sprendimai turėtų būti priimami maždaug tuo pačiu būdu, kaip jie priimami demokratiškoje šeimoje primityvaus apsirūpinimo ekonomikos sąlygomis. Atrodo, jos idealas yra tam tikros rūšies „tarybų demokratija", kuriai esant žmonės tariamai vienas kitą įtikina arba kurioje sprendimai yra priimami visuotiniu balsavimu" (1971, p. 360). Jis gali būti aprašomas kaip visų kanalų tinklas (*all-channal network*), siejantis kiekvieną su kiekvienu kitu ir neturintis jokių hierarchijos požymių.

Lygiųjų grupės organizacija gali būti ribojama dėl riboto racionalumo komunikavimo bei sprendimų priėmimo aspektais. Tai nėra problemos, su kuriomis Naujosios kairės literatūra yra labai ar netgi dažnai atsitiktinai susijusi[4]. Kontrastiškas visų kanalų

[4] Žr. „Naujosios kairės ekonomika" simpoziumo medžiagą, 1972 m. lapkričio mėn. *Quaterly Journal of Economics*.


Visų kanalų tinklas


Rato tinklas

4 schema

tinklo lyginimas su rato[5] tinklu, kaip parodyta 4-oje schemoje, yra naudingas abiem požiūriams atskleisti.

Deramas lygiųjų grupės dydis yra savaime nustatomas visų kanalų tinklo informacijos apdorojimo ribomis. Visko neįmanoma perduoti kiekvienam, o bendrų sprendimų nepasiekiama nepasinaudojus brangiu laiku, kurį galima buvo produktyviai naudoti kitiems tikslams. Kadangi visų kanalų tinkluose junginių skaičius didėja narių skaičiaus kvadratu[6], lygiųjų grupės dydis neišvengiamai yra ribotas. Todėl jei masto ekonomija (arba fizinio turto, arba informacijos tipų) garantuoja didesnės grupės nei visų kanalų tinklas susidarymą, galima būtų įžvelgti pokytį organizacinėje struktūroje.

Tačiau griežtesnių visų kanalų tinklo ribojimų gali būti atskleista nereikalaujant įtraukti didelio masto grupės. Taigi tarkim, kad susidaro tik kukliausių proporcijų fizinio turto nedalumų, tokių, kad viską galima lengvai perteikti kiekvienam tinklo nariui. Vis dėlto galima tikėtis, kad visų kanalų tinklas pareika-

[5] Rato tinklas topologiškai yra ekvivalentiškas paprastajai hierarchijai. Tačiau naudinga rezervuoti hierarchiją aukštesnės subordinacijos santykiui, kuris nereikalingas, jei rato centre yra nuolatinė vadovavimo rotacija.

[6] Dviejų kanalų ryšių skaičius visų kanalų tinkle yra žymimas N(N-1) /2, kur N yra individų skaičius grupėje. Rate jis pateikiamas kaip N-1.

laus didžiulių išlaidų taisyklių nustatymo ir sprendimų priėmimo atvejais.

Kaip pavyzdį apsvarstykime problemą, kaip sudaryti tinkamas taisykles nedalomam fiziniam turtui, kuriuo vienu metu gali naudotis tik vienas ar keli grupės nariai, traktuoti. Nors daugelis taisyklių gali būti veiksmingos, vis dėlto reikia susitarti kurios. Nors po visos grupės svarstymo pagaliau galima išsirinkti vienas kurias veiksmingas taisykles, būtų daug paprasčiau, jei reikalingosios taisyklės būtų „primetamos" autoritariškai. Visų kanalų tinklo pertvarkymas į rato tinklą ir vieno kurio nario iš centro skyrimas atsakingu už tinkamų taisyklių nustatymą daro nereikalingą visos grupės diskusiją tik nežymiai arba nė kiek neaukojant sprendimo kokybės. Taip pasiekiama komunikavimo ekonomija.

Panašiu atveju tarkim, kad norint efektyviai naudoti išteklius reikia taikytis prie kintančių rinkos sąlygų. Visos grupės diskusijų organizavimas dėl to, kokio pobūdžio priemonių imtis, reikštų laiko švaistymą, ir tai gali duoti maža naudos, jei (turint galvoje, kad kiekvienas dirba iš visų jėgų) bet kuri prisitaikymo priemonė būtų veiksminga. Autoritarinė sprendimo priėmimo atsakomybė taip pat teikiama centro atstovui.

Esant sąlygai, kad kiekvienam yra leidžiama veikti centre, hierarchijos susidarymas vargiai rodytų lygiųjų grupės struktūros laužymą. „Lyderis" tėra tik laikinai pirmasis tarp lygiųjų. Kažką panašaus, atrodo, turėjo galvoje Mandelas, priskirdamas „savivaldą laisvosioms gamintojų ir vartotojų komunoms, kuriose kiekvienas imsis paeiliui dirbti administracinį darbą, kur nebus skirtumo tarp „direktoriaus" ir „valdinio" (1968, p. 677). Ir Michelsas rašo, jog profsąjungų delegatai dar Anglijos darbininkų judėjimo apyaušriu „būdavo skiriami iš visų narių arba pagal rotaciją, arba traukiant burtus" (1966, p. 66).

Vis dėlto, jei administravimo talentas yra paskirstytas nevienodai, dėl tokio skyrimo kyla problemų. Nebent direktoriaus darbas būtų palyginti nesunkus ar nariai būtų vienodos kvalifikacijos eiti administracines pareigas (pastaruoju atveju, kaip sąlygos lygiųjų grupės narystei, reikėtų rimto atsijojimo), o šiaip neišvengiamai susiduriama su kompromisu tarp pareigų atlikimo ir lygiųjų grupių demokratijos. Arba reikia aukoti darbo našumą ir

leisti prastesniesiems nariams savu laiku užimti vietas administracijoje, arba kai kuriems bendruomenės nariams neleisti eiti administracinių pareigų[7]. Taip riboto racionalumo *skirtumai* tarp narių sukelia deformacijų lygiųjų grupėse. Akivaizdi gebėjimų nelygybė žinių ir oratorinių gebėjimų srityse prisidėjo prie to, kad ankstyvajame profsąjungų judėjime buvo atsisakyta delegatų atrankos pagal rotaciją ar burtus (Michels, 1966, p. 66).

2.2. Oportunizmas

Pagrindiniai piktnaudžiavimo, kuriuo kaltinama lygiųjų grupės organizacija, atvejai pasireiškia tuo, kad: 1) naujieji nariai *ex ante* neparodo tikrųjų našumo savybių ar jas slepia; 2) lygiųjų grupės jungiasi, kad įgytų atitinkamų žinių ir sužinotų profesinių paslapčių, o paskui įkurtų konkuruojančią organizaciją; ir 3) *ex post* simuliuoja. Visais atvejais tokia padėtis aiškinama, viena, oportunistiniais polinkiais, o antra, informacijos ribotumu. Vadinasi, išeities reikėtų ieškoti arba atsisakant oportunizmo, arba įveikiant informacijos ribotumą.

Bus naudinga iš naujo interpretuoti draudimo atvejį, aptartą 1 skyriuje našumo sąvokomis. Taigi tegu dydis p draudimo pavyzdyje dabar būna susijęs su potencialiu individo našumu. Jei visi lygiųjų grupės nariai gauna atlyginimą pagal vidutinį grupės našumą ($\bar{p}$) ir jei joks individas nėra pasirengęs priimti mažiau nei $p-\varepsilon$ pajamų, lygiųjų grupė gali būti gyvybinga, tik jei ji gali sėkmingai išaiškinti mažo našumo pretendentus. Lygiųjų grupė, kaip ir draudikas, susiduria su nepalankios atrankos problema; mažo našumo pretendentai, kurie sėkmingai maskuoja savo tikruosius bruožus, gali ne tik išnaudoti grupę, bet ir paversti ją neperspektyvia.

[7] Tai reiškia, kad tarp užduočių vis dėlto esama lyginamojo pranašumo. (Kiekvienas turi galimybių atlikti administracines užduotis, tačiau ne kiekvienas yra vienodai geras kaip produktyvus veikėjas. Šiuo atveju būtų talento švaistymas leisti geresniems gamintojams eiti direktoriaus pareigas. Vis dėlto įprasta manyti kitaip, ir į tai šiame tekste atsižvelgiama.)

Tačiau tarkim, kad lygiųjų grupės gali kaip nors išaiškinti tokius pretendentus ar tai, kad didelio našumo nariai yra visiškai pasirengę juos subsidijuoti. Dėl to lygiųjų grupės organizacija nebūtų išgelbėta; kitų dviejų tipų piktnaudžiavimą taip pat reikėtų aptarti. Turi būti rasta atitinkamų priemonių nariams atgrasyti nuo jungimosi strateginiais tikslais, norint įgyti mokymosi dirbant pranašumų, o paskui palikti grupę. Panašiai *ex post* simuliavimas, kaip lygiųjų grupės moralinės rizikos analogas, sudaro grėsmę lygiųjų grupei.

Išnaudotojiški narių, kurie prisijungtų tik tada, jei būtų mokomi, o vėliau atsistatydintų, siekiai galėtų būti sušvelninami reikalaujant, kad visi naujieji nariai sutiktų su labai mažu (mažesniu nei $\bar{p}$) atlyginimu per mokymo laiką, arba reikalaujant, kad mokymo sąnaudos būtų kompensuotos, jei narys savanoriškai palieka grupę iki baigiasi trumpiausias narystės laikotarpis (pripažįstant išimtis dėl sveikatos ar kitokias). Nors tokios išlygos vargiai gali būti laikomos patikimo elgesio apraiškomis ir todėl gali būti atmetamos „grynų" lygiųjų grupių advokatų, lygiųjų grupių organizacijos dvasia iš esmės nustelbia tokius susitarimus ir sąlygas.

Priešingai, *ex post* simuliavimas kelia kur kas didesnių keblumų, – ne tik tai, kad lygiųjų grupė šiuo atveju visiškai stokoja išteklių. Neformalus lygiųjų grupės spaudimas gali būti sutelktas simuliacijai nustatyti. Hamptonas, Summeras ir Webberis aprašo neformalios organizacijos grupinius drausminius poveikius keturiais etapais (1968, p. 282). Pats paprasčiausias – pagraudenimas. Jei jis nepadeda, taikomi racionalūs argumentai įtikinti taisyklių nesilaikantįjį. Paskui grupė imasi baudų – atima bendrijos teikiamas socialines privilegijas. Galiausiai griebiamasi prievartos ir ostrakizmo. Vidinė atmosfera tolydžio keičiasi simulianto nenaudai norint įtikinti jį taikytis.

Kad lygiųjų grupė taip varžo simuliavimą, dar nereiškia, jog negalima aptikti kitų trukdymų. Tačiau galima rimtai abejoti, ar tokios pagalbinės ir alternatyvios kontrolės formos derėtų su lygiųjų grupės struktūra. Nors, kaip aptariama tolesniame 3 skyriuje, monitoringo ir diskriminacinio atlyginimo mokėjimo taikymas turi patrauklių savybių tikrinant išsisukinėtojus (*free riders*), mat tokios kontrolės formos prilygsta hierarchijos diegimui.

3. Paprastoji hierarchija

Kad lygiųjų grupės kartais teikia pranašumų sudarant autonomiškas sutartis, aišku iš aptarimo 1 poskyryje. Tačiau, kaip aiškėja iš 2 poskyrio, lygiųjų grupės susiduria su apribojimais ir oportunizmo, ir riboto racionalumo atžvilgiu. Turėtų būti atsižvelgta į ribotą kontrolės būdų, kurie prieinami lygiųjų grupėms siekiant švelninti tokias sąlygas, diapazoną. Įgyvendinti efektyvią kontrolę gali būti galima tik tada, jei lygiųjų grupės struktūra būtų sukompromituota taip smarkiai, kad ji esmingai, o ne tik iš dalies, keistųsi.

Tačiau prieš tiriant galimus paprastosios hierarchijos pranašumus prieš lygiųjų grupes riboto racionalumo ir oportunizmo atžvilgiu, naudinga bus pirmiau aptarti technologinį neatskiriamumą kaip pagrindą rinkas keisti vidine organizacija. Tai įdomu dviem atvejais. Viena, kai toks neatskiriamumas iškyla, lygiųjų grupės organizacija maža ką teturi pasiūlyti kaip vaistą nuo ydingų rinkos mainų. Užtat paprastoji hierarchija gali iškart laimėti. Antra, Alchianas ir Demsetzas (1972) pasikliauja tokiu neatskiriamumu kaip svarbiausia priežastimi firmų kilmei paaiškinti. Aš prieštarauju jų požiūriui ir vietoj to pabrėžiu sandorių veiksnius.

3.1. Neatskiriamumas

Kaip sakyta, Alchianas su Demsetzu teigia, jog neatskiriamumas lemia ekonominės veiklos perėjimą nuo rinkos tarpininkaujamų mainų į vidinę organizaciją. Pripažindamas, kad kartais taip ir yra, manau, kad: 1) esama ir kitokių nei neatskiriamumas priežasčių vidinei organizacijai atsirasti; 2) neatskiriamumas nėra taip paplitęs, kaip įprasta manyti; ir 3) nors neatskiriamumas yra viena iš pirminių darbo grupių priežasčių, šis argumentas teturi nedaug bendra su paprastųjų hierarchijų jungimusi, kad sudarytų sudėtingąsias hierarchijas.

Pirmasis šių teiginių išplaukia iš svarstymo 1 poskyryje. Trečiasis teiginys bus išplėtotas tolesniuose skyriuose, kuriuose aš teigiu, jog taupymas iš sandorių tarp technologiškai atskiriamų

veiklos rūšių sąnaudų lemia sudėtingųjų hierarchijų evoliuciją[8]. Mano dėmesys čia ribojasi 2 nuostata.

Alchianas ir Demsetzas darbininkų neatskiriamumui iliustruoti pateikia krovinių rankinio krovimo pavyzdį. Užduotis – krauti sunkius krovinius į sunkvežimius; norint tokį darbą atlikti našiai, reikia dviejų darniai dirbančių vyrų. Dėl jųdviejų sąveikos poveikio neįmanoma ištisą dieną stebint visą kraunamą krovinį nustatyti kiekvieno darbininko ribinį našumą. Tiksliau sakant, kur esama „brigadinės" gamybos, kaip kad čia, „*ribinio* našumo matavimas ir išmokos pagal jį yra didesnės negu atskiriamosios gamybos funkcijos", kurioms našumas reiškia pridėtinį dydį (1972, p. 779). Vadinasi, rinkos tarpininkavimas yra keičiamas vidine organizacija, kurioje „bosas" stebi brigados darbą ir skirsto nariams atlyginimus pagal stebimą *išlaidų (input)* elgseną. Esą taip mažinami sabotavimo atvejai (1972, p. 779–781).

Nors ekonomistams gerai žinomas prekių krovimo rankomis pavyzdys ir egzistuoja plačiai paplitusi nuomonė, kad tokio neatskiriamumo pasitaiko apsčiai, manau, jog esama daugybės užduočių, kurios atliekamos be tokios tarpusavio sąveikos. Šią problemą operaciniu būdu galima išdėstyti taip. Laikant individualių užduočių technologijas nekintamomis iki gaminio fizinio perėjimo iš vieno etapo į kitą (tačiau tokio perėjimo nepriskiriant prie tokios užduoties), ar paprastai įmanoma atidalyti ryšius tarp gretimų darbininkų, įterpiant tarp jų tarpinių gaminių atsargas? Manau, kad daugelis užduočių šia prasme yra atskiriamos – dažnai tarp individualių darbininkų ir beveik visada tarp mažų darbininkų grupių. Taigi vidinė organizacija ne tiek susidaro dėl neatskiriamumo, bet yra tarsi priemonė, taupanti iš palaikomųjų atsargų (*buffer inventories*) ir švelninanti brangiai kainuojančias derybas tarp technologiškai atskiriamų etapų, daugiausia susijusių su sandoriais.

Pasvarstykime Adamo Smitho segtukų gamybos pavyzdį (1937, p. 4–5). Segtukų gamybą sudarė serija technologiškai atskirų operacijų (vielos tiesinimas, kapojimas, smailinimas, tekinimas ir t. t.).

[8] Ypač žr. vidinių sutarčių sudarymo sistemos aptarimą 5 skyriuje.

Iš principo kiekviena šios veiklos atmaina galėtų būti atliekama savarankiško specialisto, ir darbas galėtų būti daromas pagal sutartį nuo vieno etapo iki kito. Be to, kiekviename etape sudarius palaikomąsias atsargas, sumažėtų koordinacijos reikalavimų ir dėl to sutarčių sudėtingumas. Tuomet kiekvienas darbininkas galėtų laikytis savo tempo, varžomas tik vienos sąlygos – laikyti savo palaikomąsias atsargas tam tikru minimaliu lygmeniu. Taigi grupė nepriklausomų verslininkų, o ne grupė samdomųjų, priklausančių nuo santykio su autoritetu, šiuo atveju atlikinėtų nustatytas užduotis.

Tačiau sandorio sąnaudos liudija prieš tokį užduočių organizavimą. Viena, taupyti iš palaikomųjų atsargų įmanoma turint ištisą grupę, veikiančią kaip padalinys, priklausantis nuo bendro vadovavimo, nustatančio darbo pertraukas, skirtingas išdirbio normas ir t. t. Nors visa tai gali būti parengta iš anksto ir išdėstyta sutartyje arba teisė daryti tokius sprendimus galėtų būti rotacijos būdu skirstoma tarp grupės narių, šis uždavinys galėtų būti naudingai numatytas „bosui", kuris prižiūri ir koordinuoja visą veiklą ir gali grupėje lengviau spręsti varginančio darbo ir kitas požiūrio į darbą problemas.

Tačiau svarbesnių priežasčių keisti autonomišką sutarčių sudarymą pagal hierarchiją atsiskleidė dėl prisitaikymo motyvų. Tarkim, jog vienas iš individų susirgo ar buvo sužeistas. Kas paskirs ar atrinks pakaitą ar kitaip patvarkys, kad pagyvintų gamybą, ir kaip nustatys kompensaciją? Pasiekti sutarimo tokiais klausimais paprastai būna nepigu, jei lyginsime su tuo, kad bosas perskirsto darbą tarp grupės narių ar grupės įpareigotas daro kitokių *ad hoc* šiuo atveju patvarkymų. Ko panašiu atveju reikėtų griebtis, jei individas nepajėgia perteikti į gretimą etapą reikalingos kiekybės ar kokybės? Derybos paprastai brangiai kainuoja bei ilgai trunka ir naudingos tam, kas neturi reikalingų lėšų nuostoliams dėl savo paties nederamo elgesio kompensuoti? Dėl priežasčių, kurios bus plačiau aptariamos tolesniuose skyriuose, hierarchija ir samdos santykis paprastai laimi prieš sandorių ekonomiją prisitaikomumo ir ginčų sprendimo požiūriais[9]. Dėl numatomų tokio argu-

[9] Žr. ypač 4 skyriaus 4 poskyrį ir 8 skyriaus 3 poskyrį.

mentavimo aspektų galbūt čia vertėtų pasakyti, jog individualūs darbuotojai įgyja palyginti patikimas nuosavybės teisių pretenzijas į specifinius darbo barus remiantis anksčiau aprašytomis verslo organizacijos užduotimis. Tokių pretenzijų mažėja, kai aptariamų užduočių visuma yra pateikiama remiantis bendra nuosavybe, o vietoj jos susidaro samdos santykis.

3.2. Ribotas racionalumas

Visų kanalų tinklo lygiųjų grupėje keitimas rato tinklu, kurio kiekvienas narys yra susijęs tik su centru, gali sutaupyti tiek perduodant informaciją, tiek priimant sprendimus. Toks radialinis tinklas bus ypač veiksmingas, jei sykį įvairių grupės narių įvertintas dėl atitinkamų duomenų centro koordinatorius gali, šiek tiek padedamas ar konsultuojamas, priimti teisingą sprendimą ir išplatinti jį tarp grupės narių.

Savaime aišku, centralizacijos pranašumai priklauso nuo narių tarpusavio priklausomybės laipsnio; jie menki nesusijusių užduočių grupėje, gali būti dideli bendrosios užduoties grupėje (ypač jei kyla naudojimosi nedalomu fiziniu turtu problemų) ir beveik užtikrintai dideli integruotųjų užduočių grupėje. Jei nenumatoma įprastų galimybių prisitaikyti prie integruotųjų užduočių, gali būti sunku užtikrinti suderintus atsakymus šalims, neturinčioms ryšio su įprastiniu signalu[10].

Arrowas informacijos srautų centralizaciją ir sprendimų priėmimą apibendrina suformuluodamas keturis teiginius (1974, p. 68):

„1. Kadangi individų veiklos rūšys veikia viena kitą, būdamos kartais pakaitais, kartais papildiniais, ir dažnai rungiasi dėl ribotų išteklių, bendras sprendimas dėl individų veiklos rūšių pasirinkimo bus pranašesnis už atskirus sprendimus.

[10] Tai viena iš tikėtino konvergencijos įrodymo versijų, kuri buvo minima 2 skyriaus 1 poskyryje ir išplėtota 5 skyriuje aptariant vertikaliąją integraciją. Atkreipkite dėmesį į tai, kad ji taip pat susijusi su pasirinkimu tarp lygiųjų grupių ir paprastųjų hierarchijų.

2. Optimalus bendras sprendimas priklauso nuo informacijos, kuri yra pasiskirsčiusi visuomenėje tarp individų.
3. Kadangi informacijos perdavimas yra brangus naudojamų išteklių, ypač individų laiko, prasme, pigiau ir efektyviau yra perduoti informacijos vienetus išsyk į centrą, o ne skleisti kiekvieną iš jų atskiram individui.
4. Tokiais pat efektyvumo sumetimais centriniam individui ar įstaigai gali būti pigiau priimti kolektyvinį sprendimą ir jį perduoti, negu dar kartą perduoti visą informaciją, kuria tasai sprendimas paremtas."

Pasirenkant lygiųjų grupę ar paprastąją hierarchiją ypač svarbu yra tai, kad reikalingo informacijos apdorojimo ir sprendimų priėmimo talentai nėra plačiai paplitę, todėl efektyvumas bus didesnis tada, kai centrinio informacijos rinkimo ir sprendimų priėmimo pareigos bus patikėtos vienam ar keliems individams, kurie turi didesnių informacijos apdorojimo gebėjimų, išskirtinių oratorinių ir sprendimų priėmimo įgūdžių[11]. Taip atsiranda kažkas panašu į elitą, nes atsirinktasis pogrupis pasižymi asimetriniu sąryšiu su kiekvienu kitu. Ne tik vyriausiasis koordinatorius įgyja galių, kurias teikia jam valdžia ir kompetencija (Katz ir Kahn, 1966, 11 sk.), bet ir platesnės informacijos turėjimas daro jį strategiškai pranašesnį kiekvieno kito asmens atžvilgiu. Vyriausiasis koordinatorius turi didžiulę įtaką tiek kitų grupės narių vertės, tiek faktinėms prielaidoms. Tokiam elitui atsi-

[11] Tokie skirtumai vaidina svarbų vaidmenį Frankui Knightui grindžiant sprendimų priėmimo organizavimą (1965, p. 269):

„Pačios grupės specializuojasi rasti reikalingų individų, turinčių didžiausių vadybos gebėjimų, ir įpareigoti juos dirbti, primesdamos kitų narių veiklai jų vadovavimą ir kontrolę. Vargu ar reikia sakyti, kad pramonės šakos organizacija priklauso nuo tokio esminio fakto, jog vieno asmens protas gali būti naudojamas kitų žmonių įprastinėms rankų ir proto operacijoms nukreipti. Reikės taip pat atsižvelgti ir į tai, kad žmonės skiriasi savo galiomis efektyviai kontroliuoti kitus žmones, taip pat intelektualiniu gebėjimu spręsti, kas turėtų būti daroma."

radus būtų tiesiog neteisinga teigti, kad daugiau neegzistuoja jokios lygiųjų grupės, netgi jei iš principo grupė visada gali nuginčyti ir net atšaukti individualius sprendimus. Taigi iš esmės susidaro paprastoji hierarchija.

Šiuo požiūriu verta dėmesio Lipseto, Trowo ir Colemano studija apie demokratiją Tarptautinėje spaustuvininkų sąjungoje. Autoriai daro išvadą (1956, p. 404):

> „Esant stambaus masto organizacijos struktūrai savaime iškyla būtinybė plėtoti biurokratinės elgsenos tipus. Sąlygos, skatinančios institucionalizuoti biurokratiją, ir sąlygos, skatinančios demokratinius valdymo pertvarkymus, daugiausia yra nesuderinamos... [Biurokratija] duoda valdančiajai administracijai didelių galių ir pranašumo paprastų darbuotojų ir net organizuotos opozicijos atžvilgiu. Tas pranašumas įgauna finansinių išteklių ir vidinių komunikacijų kontrolės pavidalą, didelės, nuolat pertvarkomos politinės mašinos teisėtumo ir kone monopolio reikalavimo politinių įgūdžių atžvilgiu apraiškas."

Šių autorių pastabos apibūdina biurokratijos gyvavimo ciklą stambiose savanoriškose organizacijose, tačiau panašių samprotavimų, nors ne tiek, girdėti ir mažesnėse įmonėse.

3.3. Oportunizmas

Kaip rašyta 1 skyriuje, *ex post* auditas ir patirties reitingavimo nuostatos turėjo švelninti moralinės rizikos problemas, persekiojančias draudimo rinkas. Tariant, kad draudimo rinkos modelis yra šiuo požiūriu apibendrinantis, lygiųjų grupių išsisukinėjimo problemos turėtų būti švelninamos panašiai tais pačiais būdais. Tačiau lygiųjų grupė iš prigimties yra ribota kaip audito ir patirties reitingavimo instrumentas. Skiriant vieną ar kitą lygiųjų grupės narį būtiniems našumo auditams atlikti ir atitinkamiems sprendimams daryti dėl grupės narių atlyginimo, nusižengiama ir lygiųjų grupių nuostatų raidei, ir dvasiai. Nustatyti atlyginimus, priklausomus nuo našumo, iš tikrųjų yra pripažinti, jog lygiųjų grupių organizacijos forma yra negyvybinga;

kad ir kaip ji būtų vadinama, funkciškai tai lygu įvesti hierarchiją[12].

Hierarchijos pranašumus, kai vienas individas, prižiūrėtojas, yra specialiai skiriamas audito bei patirties reitingavimo užduotims, yra aptarę Alchianas su Demsetzu (1972). Kaip jie nurodo, auditas padeda įveikti informacijos ribotumą, o atlyginimo mokėjimas už nustatytą našumą užkerta kelią simuliacijai. Be to, priėmimas į darbo grupę tampa priklausomas nuo to, kad darbuotojas pripažįsta teisėtą prižiūrėtojo galią atlikti audito ir patirties reitingavimo funkcijas. Tokie struktūriniai skirtumai tarp rinkų ir vidinės organizacijos yra esminiai norint suprasti samdos santykį.

Auditas ir patirties reitingavimas daro įtaką ne vien darbo grupės narių elgsenai po jų priėmimo, bet taip pat ir priimamųjų į darbo grupę sudėčiai bei priėmimo standartams. Prisiminkite iš draudimo pavyzdžio, kad gera rizika ir/ar tie, kurie ne itin buvo linkę į *ex post* oportunizmą, gali būti skatinami jungtis už menką priemoką tikintis, kad jie (ir kiti) bus vėliau reitinguoti pagal patirtį. Tas pat pasakytina ir samdos atveju. Tai, kad našumo galimybių negalima tiksliai numatyti *ex ante,* ir tai, kad individai skiriasi savo atsakingumu darbo vietos atžvilgiu, nėra labai svarbūs dalykai, jei organizacija yra pajėgi įžiūrėti tikrąjį našumą *ex post* ir mokėti atitinkamą diferencijuotą atlygį. Didelio našumo darbuotojai ir/ar tokie darbuotojai, kurie patys nori sustiprinti savo įsipareigojimus nesimuliuoti, gali būti už nedidelį atlyginimą paskatinami jungtis viliantis, kad tokia sąlyga informacijai susikaupus bus pataisyta ir paskirta daugiau diferencijuotų atlygių. Be to, jeigu jis, pasižymėdamas mažu našumu ir/ar dideliu polinkiu simuliuoti, toliau nepajėgs išnaudoti sistemos, galima taikyti paprastesnius priėmimo standartus[13].

[12] Tik tuo atveju, jei bet kuris grupės narys galėtų atlikti audito bei patirties reitingavimo funkcijas ir jei čia būtų įtraukta šiek tiek mokymosi taip, kad užimamos pareigybės būtų reguliariai persvarstomos, lygiųjų grupė galėtų imtis audito ir patirties reitingavimo taip pat efektyviai, kaip ir hierarchija. Tačiau kadangi tokių kvalifikacijų vargiai atsiras daugelyje grupių (vedėjų atranka universitetų katedrose prie to, kiek žinau, artėja), poslinkis į hierarchiją tikrąja priežiūros ir subordinacijos prasme paprastai įvyks tada, kai darbo santykiuose bus įdiegtas auditas ir patirties reitingavimas.

4. Suinteresuotumas

Iš ankstesnių svarstymų gali atrodyti, kad paprastoji hierarchija galinti daryti viską, kas tik lygiųjų grupei yra įmanoma, ir netgi daugiau. Ji gali geriau susidoroti ir su fizinio, ir su informacinio tipų nedalumu, nes turi pranašesnių riboto racionalumo ypatybių. (Ne todėl, kad ribotas racionalumas nyksta; labiau todėl, jog paprastoji hierarchija taupo iš menkų riboto racionalumo išteklių tiek informacijos srauto, tiek sprendimų priėmimo aspektais.) Paprastoji hierarchija taip pat leidžia efektyviai naudoti auditą ir patirties reitingavimą, taip švelnindama išsisukinėtojų bejėgiškumą, kuris būdingas lygiųjų grupėms. Be to, ji teikia rizikingų pranašumų.

Kas tada neleidžia paprastajai hierarchijai visiškai išstumti lygiųjų grupės? Pagrindinė priežastis[14], manau, yra ta, jog lygiųjų grupės įgalina vertingus suinteresuotumo santykius, kuriuos tam tikru mastu stelbia hierarchija. Ne tik aiški rango nelygybė, kai kurių individų traktuojama kaip atmestina, bet ir auditas su patirties reitingavimu gali žeisti jų individualios ir kolektyvinės gerovės jauseną. Tokiais sumetimais našumo praradimas, susijęs su lygiųjų grupės organizacijos forma, kai kurioms grupėms yra priimtinas, bent tiek, kiek negresia jų išlikimui[15].

Tačiau keltini bendresni klausimai yra susiję ne su nematavimu (lygiųjų grupės) ar išsamiu matavimu (tikslus *quid pro quo* darbo santykis, kuriame ribinė matavimo nauda specifine sandorių

[13] Dar vienas paprastosios hierarchijos pranašumas lygiųjų grupės atžvilgiu yra tas, kad hierarchija leidžia perkelti riziką į *tam tikrus* pogrupius, išsiskiriančius ryškesniais rizikos požymiais. Tokie individai ar pogrupiai gali tapti darbdaviais ir taip „imtis rizikos" ar „apdrausti" abejojančiuosius ir bailiuosius, garantuodami pastariesiems atsilyginti specialiomis priemokomis už konkrečius kurios nors užduoties rezultatus" (Knight, 1965, p. 269–270). Pažymiu tai, nes manau tai esant svarbu, tačiau ne dėl istorinės perspektyvos.

[14] Kita priežastis, nors kur kas tolesnė ir neįprasta, yra tai, kad kai kuriose grupėse visų kanalų tinklas iš tikro yra esminis paveikių nutarimų priėmimo atvejais, ir jo neįmanoma diskriminuoti atlyginimu, o tai reiškia, kad hierarchija tikrai nėra naudinga.

[15] Galimas daiktas, kad lygiųjų grupių struktūra taip gerai tenkins savo narius, jog parodys didesnį našumą pagal išgales, negu ta pati grupė pajėgtų, jei būtų organizuota kaip hierarchija. Tačiau tai atrodo abejotina; apskritai našumas smuks.

prasme yra prilyginama nuliui). Tariant, kad individai skiriasi pagal savo pritarimą matavimui, problemos būtų tokios: 1) *pateikti reikalingą rinkinį struktūrų*, kurios skirtųsi savo matavimo intensyvumu, taigi leisti individams prisitaikyti prie organizacijų pagal jų suinteresuotumo ir našumo prieštaras (*tradeoffs*)[16]; ir 2) pripažinti pozicinės sąveikos poveikio galimybę sandoriams. Kur tokių sąveikų esama, labai specifinio sandorio požiūris į matavimą gali būti disfunkcinis.

Kadangi technologinės sąveikos rezultatams ekonomikoje tenka svarbus vaidmuo, pozicinių sąveikų paprastai nepaisoma. Alchianas ir Demsetzas vidinės organizacijos matavimo problemą aptaria savitu būdu pagal akademinių darbuotojų praktikuojamą „tarnybinių telefonų, popieriaus ir pašto naudojimą asmeniniams poreikiams už grynai universitetinio darbo ribų" (Alchian ir Demsetz, 1972, p. 780). Šie tyrinėtojai teigia, kad tokia ar panaši praktika (kurią jie vadina niekšinga nuodėmėle) fakulteto mokomojo personalo jėgomis galėtų būti be išlaidų išaiškinta ir išgyvendinta, piniginiai atlygiai galėtų būti atitinkamai padidinti ir visa tai įgytų palankesnį vaizdą (1972, p. 781). Bet ar iš tikrųjų taip ir yra? Ar tai reiškia, jog intensyvus matavimas, kur jis yra paprastas (nieko nekainuoja), neturi jokio poveikio darbuotojų požiūriui į sandorius, kuriuos matuoti yra brangu?

Skirtumas tarp atsainaus ir rimto bendradarbiavimo, apie kurį plačiau bus kalbama tolesniame skyriuje, šiuo atveju yra svarbus. Bent jau atrodo tikėtina, jog ilgiau trunkantis tyrimas tokių nuodėmėlių kaip tos, kurios rūpi Alchianui ir Demsetzui, kol sąnaudos ir nauda (išreikšti sandoriams būdingais terminais, t. y. be išorinių pasekmių) galiausiai bus išlyginti, bus įvertintas kaip menkniekis ir kels

[16] Pažymėtini du momentai: 1) nors daugeliui individų matavimų plėtimas turi neigiamą poveikį suinteresuotumui, kai matavimai labai intensyvūs, tačiau tai nekliudo tų pačių individų teigiamam santykiui tarp matavimų ir suinteresuotumo, kai matavimai ne tokie intensyvūs; 2) nors organizacinė įvairovė matavimo atžvilgiu plėtosis pagal aprašytų tipų palankumo skirtumus, neintensyvių matavimų organizacijos liks pažeidžiamos išsisukinėtojų priekaištų ir todėl turės priėmimo etape specialiai rūpintis (taikydamos išankstinius priėmimo standartus ir egzaminus, griežtus išbandymų laikotarpius ir t. t.), kad jų gyvybingumas nebūtų per griežtai išbandomas.

susierzinimą. Bendruomeninė nuotaika pablogės, ir dėl to tokios užduotys, kaip mokymo efektyvumas (kurį tik su dideliu vargu galima išmatuoti, nes informacija yra labai ribota, tačiau kuriai svarbus tobulas bendravimas), bus atliktos dar paviršutiniškiau. Ne tokios intensyvios pastangos naikinti nuodėmėles teiktų sistemai pranašumo. Nepaisyti tokių savitarpio veiklos rezultatų skatina nejautrumas atmosferai[17]. Būdingos matavimų ribos, kurių laikosi lygiųjų grupės, rodo jas esant mažiau nei hierarchijos jautrias tokiam nepaisymui.

5. Baigiamosios pastabos

Paprastosios (ar vienapakopės) hierarchijos, kurios buvo aptartos šiame skyriuje, sudarys pagrindinius statinio blokus sudėtingajai (daugiapakopei) hierarchijai montuoti tolesniuose skyriuose. Kaip galima buvo tikėtis, esama ryškių paralelių tarp motyvų būti darbuotojams, sujungtiems į paprastąsias hierarchijas, ir nutarimo sulieti paprastąsias hierarchijas į daugiapakopę hierarchiją, o ne tarpininkauti sandoriams tarp jų pasitelkus rinkos priemones. Kaip tik tie patys sandorių veiksniai, kurie kliudo sudarinėti autonomiškas sutartis tarp individų, taip pat trukdo rinkos mainams tarp technologiškai atskiriamų darbo grupių. Dėl šios priežasties vertikalioji integracija turi būti daugiausia suprantama kaip vidinis organizacinis atsakas į trintį tarp tarpinių produktų rinkų, kuriose ribotas racionalizmas bei oportunizmas irgi plačiai veikia, o konglomeratinė organizacija yra aiškintina kaip atsakas į (pataisomas) negalias kapitalo rinkoje, kurioje iškyla lygiai tie patys žmogiškieji veiksniai, nors kontekstas jų ir skirtingas.

[17] Be to, šis įrodymas apibendrina. Taigi ar visi matuotini išoriniai poveikiai, paimti atskirai, gali būti išmatuoti grynuoju pelnu? Manau, kad ne, nes ar išorinis poveikis yra „juntamas", ar ne, priklauso iš dalies nuo to, ar jis teisiškai pagrįstas. Visokiausių nuoskaudų gali būti jaučiama ir atitinkamai pareikšta reikalavimų atlyginti, jei tai, kas iki tol buvo laikoma nežalingais normalių socialinių santykių šalutiniais produktais, staiga paskelbiama kaip atlygintina žala. Galimas daiktas, jog būsimoji santykių transformacija sukels žemesnio lygmens juntamą šalių pasitenkinimą, bent jau laikinai, o gal ir nuolatos.

4 SKYRIUS

Samdos santykio samprata

Šiame skyriuje nagrinėjamos vienos kraštutinės nehomogeniškumo formos, būtent darbo išskirtinumo, pasekmės siekiant suprasti samdos santykį. Nors tai daugiau susiję su gamybos darbininkais, atitinkamai pakoregavus analizė gali būti išplėsta ir į negamybos darbuotojų sritį. Tikslas – geriau įvertinti samdos santykį aplinkybėmis, kuriomis darbininkai per savo užimtumo laikotarpį *įgyja* svarbių specifinių darbo įgūdžių ir su tuo susijusių specifinių žinių[1]. Taigi tai, ką Hayekas vadina „konkrečių laiko ir vietos aplinkybių žiniomis" (1945, p. 521) ir kas vadinama iniciatoriaus pranašumais (2 skyriaus 3.2 poskyris), šioje analizėje vaidina didelį vaidmenį.

Pagrindinės darbo ekonomikos studijos, kuriomis pasitikiu, yra Beckerio darbas apie žmogiškąjį kapitalą (1962), vidinės darbo rinkos literatūra [ypač Doeringerio ir Piore'o (1971)] bei kolektyvinių derybų analizė, pateikta darbo teisės specialistų [iš esmės Coxo (1958)]. Tačiau šis skyrius nėra vien sintezė. Aš tyrinėju alternatyvių sutarčių tipų sandorinius požymius daug smulkiau nei ankstesni tyrinėtojai ir interpretuoju samdos santykį

[1] Kaip paaiškės, samdos santykis nėra izoliuotas mainų išskirtinių sąlygų atvejis. Vertikaliosios integracijos problema ne mažiau susijusi su tais pačiais dalykais (žr. diskusiją apie Stiglerio vertikaliosios integracijos traktavimą, 1 skyriaus 3.3 poskyryje, taip pat bendresnio pobūdžio aptarimą 5 skyriuje, ypač 4 poskyryje).

 Šis skyrius yra anksčiau skelbto straipsnio, kurio bendraautoriai buvo Michaelis Wachteris ir Jeffrey Harris, variantas.

atsižvelgdamas į laikotarpines (*intertemporal*) sistemas. Be to, kadangi dauguma vidaus darbo rinkos literatūros pabrėžia neekonominius aspektus, aš, atsižvelgdamas į išskirtines gamybos užduotis, institucinės praktikos atsiradimą aiškinu iš esmės efektyvumo terminais.

Tačiau tuo nenoriu teigti, kad laikomasi nuomonės, jog neekonominiai aspektai yra nesvarbūs. Priešingai, mintis, pareikšta 2 skyriuje, jog patenkinamo mainų santykio siūlymas yra plačiai suprantamos ekonominės problemos dalis, turi ypatingą ryšį su samdos santykiu. Iš tikrųjų kai kurie iš būdų, kuriais vidinės darbo rinkos siejasi su tuo pasiūlymu, yra plėtojami tolesniame 4.3 poskyryje. Tačiau pasikliauti aplinkybėmis, kuriomis aiškinamos vidinės darbo rinkos, reiškia susidurti su tokio pobūdžio dilema: jei tarsime, kad tie patys sutarties sudarymo motyvai dėl mainų santykio yra susiję su visų rūšių gamybos darbais, kaip tada reikėtų aiškinti struktūruotų (vidinių) ir bestruktūrių (periodinių einamųjų) darbo rinkų koegzistenciją? Priešingai, racionalizuotai aiškinti struktūros stoką ten, kur darbai yra keičiami, ir sąmoningai sukurti struktūrą išskirtiniams darbams yra palyginti nesudėtinga, jei orientuojamasi į efektyvumą. Vadinasi, iš principo analizė susijusi su efektyvumu.

Čia nagrinėjamos keturios alternatyvios darbo sutarčių sudarymo rūšys. Dvi iš jų, būtent periodinės einamosios sutartys ir nenumatytų reikalavimų sutartys, ištisai susijusios su rinkos tarpininkaujamais sandoriais. Kitas dvi sudaro rinkos tarpininkaujamų mainų ir hierarchijos (vidinės organizacijos) mišinys. Tai, kas paprastai vadinama „valdžios santykiu" ir vidaus darbo rinka, yra tos antrosios rūšies atvejai. Šie skirtingi sutarčių sudarymo būdai yra vertinami sąnaudų taupymo aspektais, kurie apima ir gamybos, ir sandorio sąnaudų elementus. Turint galvoje tai, kad pagrindinis dalykas yra sudarinėti sutartis, vis dėlto suprantama, jog dėmesio centre atsiduria sandorių sąnaudos.

Trumpai tariant, mano tikslai tokie:

1. Parodyti, kad dominančios darbo organizacijos problemos apima sandorių ir sutarčių sudarymo tyrimą, ir, išskyrus labai specialius, neįprastus atvejus, technologija paprastai nenagrinėjama.

2. Pasitelkus organizacinių negalių sampratą, atskirti ir įvertinti ypatingus darbo bruožus, apibūdinančius vidaus darbo rinkas.
3. Atskleisti sandorių detales, būdingas sudėtingiems nenumatytų reikalavimų sandoriams savitomis darbo aplinkybėmis, ir taip parodyti, kodėl tokios sutartys yra neleistinai brangios ar neįvykdomos.
4. Parodyti, kad nuoseklieji einamieji sandoriai yra netinkami toms išskirtinėms aptariamoms užduotims, dėl to Alchiano ir Demsetzo (1972) samprotavimai apie samdos santykį verčia daryti išlygas.
5. Išnagrinėti valdžios santykį ir nurodyti ribotumus, susijusius su Simono (1957) pateiktais alternatyviais sutarčių sudarymo būdais.
6. Išplėtoti sandorių pagrįstumą vidaus darbo rinkoms (daugiausia taupymą iš riboto racionalumo ir oportunizmo silpninimą), kuriose darbas yra neįprastai savitas.

Ankstesnė darbo ekonomikos literatūra trumpai aptariama 1 poskyryje. Keletas su technologija susijusių pastabų ir darbo aplinkybių, kuriomis iš darbo jėgos reikalaujama išskirtinių įgūdžių ir žinių, aprašymas yra 2 poskyryje. Trys autonomiški sutarčių sudarymo būdai analizuojami 3 poskyryje. Paskui 4 poskyryje nurodomi struktūriniai vidaus darbo rinkų požymiai. Baigiama išvadinėmis pastabomis.

1. Pastabos apie darbo ekonomikos literatūrą

Vidaus darbo rinkos literatūra yra susijusi su pramoninių darbo santykių ekonomikos literatūra, pasirodžiusia XX a. šeštąjį dešimtmetį ir septintojo dešimtmečio pradžioje. Svarbų įnašą į šią sritį sudaro Dunlopo (1957; 1958), Kerro (1954), Livernasho (1957), Meijo (1963), Raimono (1953), Rosso (1958) darbai. Tuos aprašomojo pobūdžio darbus yra patobulinę ir praplėtę Doeringeris ir Piore (1971).

Skirtumas tarp struktūruotos ir bestruktūrės darbo rinkų yra ypač akivaizdus. Antrajai būdinga einamųjų sandorių rinka [kaip

sako Kerras, „tik santykiai yra grynieji pinigai" (1954, p. 95), o struktūruotos rinkos yra tokios, kurioms būdinga daugybė institucinių suvaržymų. Išorinį priėjimą prie darbo vietų struktūruotose rinkose varžo specialūs „įėjimo uostai" į firmą, kurie paprastai reiškia žemesnio lygmens pareigybes. Aukštesnio lygmens vietas firmoje per paaukštinimus ar perkėlimus užima tarnautojai, kurie tuo pasirūpino iš anksto. Pasirengti tokiems postams reiškia įgyti specifinių firmos ir užduočių įgūdžių; tai vyksta darbovietės aplinkoje ir dažnai yra komandinio pobūdžio. Vidinės atitinkamo proceso taisyklės, susidarančios tokiose vidaus rinkose, kaip „manoma, įgyvendina nešališkumo, kurio konkurencinė rinka negali gerbti ar negerbia, standartus " (Doeringer ir Piore, 1971, p. 29).

Nors remiamasi iš dalies daugiau teorinio pobūdžio tradicija, žmogiškojo kapitalo tyrimas sudaro antrąjį ir giminišką metodą darbo rinkai tirti. Jis panašiai numato ir skirtumą tarp specifinio ir bendrojo mokymo. Esamieji (*incumbent*) tarnautojai, įgiję specifinį pasirengimą, sudaro vertingą firmos turtą. Juos keisti brangu, nes panašiai kvalifikuotas, tačiau nepatyręs tarnautojas dar turėtų įgyti užduočiai reikalingų specifinių įgūdžių, kol pasiektų jau dirbančiajam prilygstantį našumo lygmenį. Todėl specialiai pasirengusiems tarnautojams skiriamas priedas siekiant stabdyti darbuotojų kaitą, nors pakaktų ilgalaikės sutarties (Becker, 1962, p.10–25).

Ši analizė ir panaši, ir skirtinga nei kiekviena iš tokių tradicijų. Ji plačiai remiasi institucionalizmo literatūra, skirta struktūriniams elementams, susijusiems su vidaus darbo rinkomis, identifikuoti. Be to, mano interpretacija tų institucinių varžtų, kurie atsirado tokiose rinkose, siejasi su daug kuo toje literatūroje. Tai, kas mano traktavimą skiria nuo ankstesnių institucinių tyrinėjimų, įvardiju kaip mikroanalitinį tyrimą – jis aiškiai nubrėžia ir įvertina alternatyvius sutarčių sudarymo būdus ir ištisai taiko organizacinių negalių sampratos aparatą.

Kaip ir Beckeriui, man labai rūpi organizaciniai užduočių atlikimo mokymo aspektai. Tačiau kadangi jis mano, kad ilgalaikės sutartys virsta niekinėmis, nes teismai jas traktuoja kaip nesavanorišką vergiją (Becker, 1962, p. 23), pabrėžiu, jog sandorio

sąnaudos, susijusios su rašymu, derybomis ir tokių sutarčių įgyvendinimu, yra pernelyg aukštos[2].

2. Technologija: įprastiniai ir išskirtiniai momentai

Plačiai žinoma, kad technologija turi didelę, jei ne lemiamą reikšmę samdos santykiui. Su tuo sutinku, tačiau darau išimtį keliais to įprastinio požiūrio aspektais. Pirma, dėl priežasčių, pateiktų ankstesniame skyriuje, (įprastinių rūšių) nedalumui nėra nei būtina, nei pakankama, kad rinkos sutartys būtų keičiamos vidine organizacija. Antra, teigiu, kad neatskiriamumas plačiausiai paaiškina mažų grupių organizaciją. Trečia, ir svarbiausia, teigiu, kad pagrindinė priežastis, kodėl vidinė darbo rinka išstumia einamuosius sandorius, yra mažų kiekių mainų santykiai. Pastarasis momentas siejasi su išskirtine užduotimi, kokia ji iškyla slankiosios pusiausvyros kontekste.

2.1. Įprastiniai traktavimo atvejai

2.1.1. Nedalumas

Tiek fizinio kapitalo, tiek informacijos nedalumo ekonomikos organizavimo problemos buvo analizuotos aptariant lygiųjų grupes. Ten buvo nurodyta, esą technologiniu požiūriu yra visiškai pamatuota, jog fizinis turtas ir informacinės tarnybos, kurioms nedalumas yra svarbus, būtų monopoliškai valdomi ir nuomojami. O tokiai nuosavybei ir mainams trukdo būtent san-

[2] Beckeris daro užuominą į tai savo pastaboje, kad „kiekviena įvykdoma sutartis galėtų geriausiu atveju nustatyti valandas, reikalingas darbui, o ne atlikimo kokybę" (1962, p. 24). Tačiau, užuot plėtojęs ta kryptimi analizę ir nurodęs pamatinius sandorinius veiksnius, kurie tokią sąlygą paaiškina, jis tik pažymi, kad darbuotojai galėtų stengtis atsipalaiduoti nuo ilgalaikių sutarčių „sabotuodami" veiklą (1962, p. 24). Niekur nėra nuorodų į kolektyvinę organizaciją.

dorio pobūdžio kliūtys, susijusios su sandoriais dėl mažų kiekių (žr. 3 skyriaus 1.1 poskyrį). Čia keliu problemą, norėdamas iš naujo performuluoti savo nuostatą, jog įprastiniai argumentai, kurie paremti nedalumu, kad paaiškintų samdos santykį, negali būti priimami, jei ne daugiau. Būtina pagaliau atsižvelgti į sandorių motyvus.

2.1.2. Neatskiriamumas

Mūsų tikslams čia labiau dera prielaida, jog technologinis neatskiriamumas sudaro pagrindinę samdos santykio, iš kurio susidaro hierarchija, priežastį (Alchian ir Demsetz, 1972). Tačiau tokiomis technologinėmis aplinkybėmis „normalaus pardavimo santykis" esą užtikrintų sąlygas, kuriomis darbas būtų prieinamas samdymui.

Čia vėl reikia prisiminti ankstesnio skyriaus analizę (žr. 3 skyriaus 3.1 poskyrį). Tenai buvo nurodyta, kad būtent neatskiriamumo jungimas su oportunizmu ir informacijos ribotumo sąlyga, labiau nei pats neatskiriamumas, lemia hierarchijos keitimą rinkos mainais. Nesant oportunizmo, niekada neiškiltų ir išsisukinėjimo problemų, tarp jų ir sabotažo. Nesant informacijos ribotumo, oportunistiniai polinkiai galėtų būti tikrinami mokant atitinkamą diferencijuotą atlyginimą.

Technologinis neatskiriamumas, vertinamas sandorio terminais, sudaro atvejį, kai informacijos ribotumas ypač didelis; tačiau pabrėžiu, jog tai tik masto klausimas. Aiškiai esama mažesnio masto informacijos ribotumo atvejų, kurie nėra tos pačios technologinės kilmės, tačiau gali keisti ir dažnai keičia rinkas hierarchijomis[3]. (Kaip pabrėžta ankstesniame skyriuje, dauguma užduočių, pasirodo, esą palaikomųjų atsargų prasme atskiriamos – dažnai tarp pavienių darbuotojų ir beveik nuolat tarp

[3] Žr. vertikaliosios integracijos aptarimą 1 skyriaus 3.3 poskyryje ir 5 skyriuje; be to, žr. nedalumo aptarimą 3 skyriaus 1.1 poskyryje; be to, žr. mažų kiekių santykių aptarimą tolesniame 2.2 poskyryje. Kiekvienu čia nurodytu atveju hierarchija yra keičiama rinkos mainais, nors neatskiriamumas čia nesudaro problemos.

darbuotojų grupelių, – tačiau šiaip vis dėlto reiškiasi hierarchija.) Taigi mūsų technologinio neatskiriamumo vertinimas verčia daryti išvadą: tokios sąlygos yra *simptomiškos tik* tam tikrai grupei konkrečių sandorinių veiksnių, kurie tiek čia, tiek kitur galiausiai paaiškina ekonominės veiklos organizaciją rinkų ir hierarchijų formomis.

2.2. Maži kiekiai ir užduočių išskirtinumas

Apskritai sutariama, kad mažų kiekių mainų sąlygos susiduria su rimtomis rinkos mainų problemomis (žr. švyturio pavyzdį 2 skyriaus 2.2 poskyryje). Tačiau dažnumas ir būdas, kuriuo susidaro mažų kiekių darbo mainų sąlygos, ne taip plačiai vertinama. Pagrindinė šio skyriaus mintis yra ta, jog išskirtinės užduočių savybės yra bendros, jos skatina mažų kiekių mainų sąlygas, ir samdos santykis iš esmės keičia rinkos sutartis kaip tik dėl šios priežasties.

2.2.1. Bendrosios pastabos

Doeringeris ir Piore'as išskirtines užduotis taip aprašo (1971, p. 15–16):

> „Beveik kiekvienam darbui tinkamai atlikti reikia tam tikrų specifinių įgūdžių. Netgi paprasčiausios apsaugininko pareigos tampa lengvesnės susipažinus su fizine aplinka, būdinga darbo vietai, kur jos yra atliekamos. Įprastinė standartinių mašinų veikimo rutina gali labai palengvėti susipažinus su viena kuria veikiančio įrenginio dalimi... Kai kada darbuotojai gali laukti bėdos ir diagnozuoti jos priežastį pagal neženklius įrenginio garsų ar kvapo pokyčius. Be to, užduočių atlikimas kai kuriuose gamybos ar valdymo darbuose turi komandos elementų, o svarbūs įgūdžiai reiškia gebėjimą efektyviai dirbti su konkrečiais komandos nariais. Toks gebėjimas priklauso nuo narių asmeninių įgūdžių bendrauti, o atskiro individo darbo „įgūdžiai" yra specifiniai ta prasme, jog įgūdžiai, reikalingi dirbti vienoje komandoje, nėra tokie pat, kaip dirbti kitoje."

Apskritai užduoties išskirtinumai gali iškilti bent keturiais atvejais: 1) kaip įrangos išskirtinumai dėl neištisai standartizuotos, nors paprastos įrangos, kurios unikalios ypatybės atsiskleidžia per patirtį; 2) kaip proceso išskirtinumai, kurie yra nustatomi ar „priimami" darbuotojo ar jo bendradarbių specifinėmis veiklos aplinkybėmis; 3) kaip neformalūs komandos susitarimai, būdingi abipusei adaptacijai šalių, nuolat palaikančių ryšius, tačiau kuriuos suardžius ir pasikeitus nariams pablogėja grupės darbo kokybė, ir 4) kaip bendravimo išskirtinumai, susiję su informacijos kanalais ir kodais, kurie pripažįstami tik konkrečioje firmoje. Kadangi „technologija nėra [iš dalies] raštu fiksuota ir kadangi dalis specifikos susidaro iš susitarimų, kuriais vadovaujasi pati darbo jėga, darbuotojai turi galimybę plėsti savo monopolį technologijos žinių srityje, jei tik atsiranda paskatų šitai daryti" (Doeringer ir Piore, 1971, p. 84).

Išskirtinių darbo rūšių paprastai mokoma darbovietės aplinkoje. Mokyti klasėje čia netinka tiek dėl unikalių bruožų, kurie yra susiję su konkrečiomis operacijomis, mašinomis, darbo grupe, o bendresne prasme darbo vietos atmosferos gali būti neįmanoma imituoti klasėje tiek dėl to, jog esamieji darbuotojai, jau turintys reikiamų įgūdžių bei žinių, su kuriomis naujai atėjusieji ar kandidatai turi susipažinti, gali būti nepajėgūs aprašyti, demonstruoti ar perteikti tokios informacijos, kitaip kaip tik darbo kontekste (Doeringer ir Piore, 1971, p. 20). Taip mokymas dirbant lengvina mokymosi dirbant procesą. Ten, kur tokia vienybė ir tokie mokymo bruožai yra apskritai svarbūs, specialus supažindinimas darbo vietoje tam tikru etapu tampa esminiu dalyku. Prašalaičiai, kurie neturi specifinės patirties, su esamaisiais darbuotojais galės susilyginti tik būdami nusamdyti ir patyrę būtinų startinių sąnaudų.

Mokymo darbo vietoje sėkmė visiškai priklauso nuo to, kiek esamieji įmonės darbuotojai yra nusiteikę atskleisti informaciją. Esamieji darbuotojai kiekvienas atskirai ir kaip grupė turi vertingų išteklių (žinių), ir galima tikėtis, jog jie plačiai ir atvirai atskleis jas tik mainais pagal vertę. Šiuo atveju iškyla samdos santykio svarba. Esama pavojaus, jog esamieji darbuotojai slėps informaciją savo asmeniniam labui ir leisis į dvipusius monopolinius mainus su vadovybe ir firmos, ir kitų darbuotojų nenaudai.

Papildomas tų užduočių bruožas, anksčiau neaprašytas, bet vis dėlto svarbus norint suprasti sutarčių problemas, susijusias su samdos santykiu, yra tai, jog aptariamąjį aktyvumą reguliariai trikdo aplinkos pokyčiai. Juk keičiasi paklausa dėl darbo jėgos kainų ar kaitos, dėl vartotojų pajamų ar skonių, atsiranda santykinių kainos pokyčių veiksnių, be to, atsiranda technologinių tiek gaminio dizaino, tiek gamybos būdo pokyčių. Paprastai prisireikia vėlesnių pastangų prisitaikyti prie kiekvieno iš šių pokyčių, jei norima sulaukti veiksmingų gamybos rezultatų. Be to, vyksta darbo jėgos gyvavimo ciklo kaita, o tai skatina apyvartą, kvalifikacijos kilimą bei nepertraukiamą mokymą. Vadinasi, nagrinėjami klausimai turi būti sprendžiami slankiosios pusiausvyros aspektais. Kitaip sakant, tokie klausimai nėra iš tų, kur pakanka vienkartinio darbuotojų prisitaikymo, o šiaip viskas lieka kaip buvę.

2.2.2. Interpretacija

Gamybos užduotys, kurios šiame skyriuje traktuojamos kaip sandorinės, yra tokios, kad arba pačios savaime yra gana painios, arba sudaro sudėtingą technologinių ir organizacinių aplinkybių tinklą. Be to, reikia tolesnio prisitaikymo norint pasiekti efektyvumo esant vidaus ir aplinkos pokyčiams. Taigi galima sakyti, kad užduotims būdingas neįprastas neapibrėžtumo/sudėtingumo mastas. Tokių užduočių mokymas vyksta kokio nors darbo vietoje dėl negalėjimo (ar didelių sąnaudų) atskleisti darbo niuansų mokomojoje klasėje. Paprasčiausiai atitinkamų darbo detalių negalima atpažinti, tiksliai aprašyti ir efektyviai perduoti klasės aplinkoje dėl informacijos apdorojimo ribotumo, kuriuo pasižymi ir autoriai (mokytojai), ir gavėjai (mokiniai). Iš tikrųjų kartais net nereikia kalbos. Taigi riboto racionalumo ir neapibrėžtumo/sudėtingumo sąlygų porinys leidžia susidaryti specialiai situacijai mokyti dirbti. *Mokymas dirbant ir mokymasis dirbant taupo iš riboto racionalumo tomis išskirtinėmis darbo aplinkybėmis*[4].

[4] Darbas mokantis irgi prisideda prie firmos veiklos rezultatų. Mokymas klasėje šiuo požiūriu yra aiškiai nenaudingas.

Specialių įgūdžių bei žinių individai ir mažos grupės įgyja per specifinį jų mokymą ir patirtį. Tačiau kadangi tokie įgūdžiai ir informacija kaupiami natūraliu būdu, jie gali būti atskleidžiami strategiškai – neišsamiai ar iškreiptai, nelygu ką suinteresuotosios šalys pasirinks. Ar visa tai įvyks, priklauso nuo derybų. Ten, kur dabar esamieji darbuotojai įgyja iniciatoriams būdingų neįprastų pranašumų (palyginti su prašalaičiais), o be to, dar yra linkę į oportunizmą, kaip kadaise atsitikdavo per derybų dėl didelių kiekių situacijas, kai būdavo išankstinio darbų skyrimo atvejų, šiuo metu susidaro derybų dėl didelių kiekių situacija, nors taikytis prie neplanuotų (ir gal nenuspėjamų) vidinių ir rinkos pokyčių yra siūloma vėliau. Tokio perėjimo nuo derybų dėl didelių kiekių santykio pradžioje prie dvišalių derybų priežastys ir pasekmės yra smulkiau aptariamos tolesniame tekste.

3. Individualistiniai derybų modeliai[5]

Galima skirti keturis individualistinių sutarčių tipus: 1) susitarkime dabar dėl x specifinio atlikimo ateityje; 2) susitarkime dabar dėl pristatymo x_i, priklausančio nuo įvykio e_i gavimo ateityje; 3) laukime, kol materializuosis ateitis, ir tuomet susitarkime dėl

[5] Kad tolesnis autonominių derybų būdų tyrimas nebūtų laikomas gudravimu ir/ar nebūtinu, nes „kiekvienas žino", jog tokie derybų būdai yra ne vietoje, pateikiu tokių pastabų. Pirma, nors plačiai pripažįstama, jog sudėtingi nenumatytų reikalavimų sandoriai yra neįmanomi [pavyzdžiui, Radneris pažymi, jog Arrow-Debreu sutarčių modelis „reikalauja, kad ekonomikos veikėjai turėtų sugebėjimų įsivaizduoti ir apskaičiuoti, kas viršija realybę daugelį kartų" (1970, p. 457)], to priežastys retai nurodomos – arba nurodomos labai apibendrintai, arba siaurai, kaip yra darbo rinkos sutarčių atveju. Mėginu padėtį taisyti tolesniame 3.1 poskyryje. Antra, kaip rodo Alchiano ir Demsetzo tyrinėjimai 3.2 poskyryje, nėra reikalo, kad kiekvienas vertintų poreikį būdingąsias užduotis atskirti nuo apskritai užduočių ir kad nuoseklūs einamieji sandoriai yra ypač netinkami išskirtinių požymių darbams. Trečia, norint pakoreguoti plačiai teisingu laikomą įsitikinimą, jog valdžios santykis reprezentuoja gerai apibrėžtą alternatyvą „normalioms" rinkos sutartims [kaip neseniai parodytas Arrowo (1974, p. 25, 63–65) pasitikėjimas Simono nuostata, kaip traktuoti valdžios santykį], manau, svarbu atskleisti valdžios santykio dviprasmybes.

atitinkamo (specifinio) x ir 4) susitarkime dabar dėl teisės išsirinkti specifinį x iš leistinos aibės X, o apsisprendimą dėl konkretaus x pasirinkimo nukelkime į ateitį. Simono studija apie samdos santykį (1957, p. 183–195) nagrinėja pirmojo tipo sutartis (jas vadindamas pardavimo sutartimis) kaip pagrindinę alternatyvą vadinamajam valdžios santykiui (4 tipas). Tačiau visa tai atrodo nevykusiai, nes 1 tipo sutartys, būdamos nelanksčios, yra ypač netinkamos leisti prisitaikyti atsižvelgiant į kintančias vidines ir rinkos aplinkybes. Priešingai, nenumatytų reikalavimų sutartys (2 tipas) ir nuosekliosios einamųjų pardavimų sutartys (3 tipas) leidžia prisitaikyti. Sudėtingumas/neapibrėžtumas yra laikomas aplinkos, kuri mums rūpi, pagrindiniu bruožu, o visas komplektas duomenų iš pat pradžių yra priešingas 1 tipo sutarčiai. Todėl toliau 1 tipo sutartys nebus nagrinėjamos.

3.1. Nenumatytų reikalavimų sutartys

Tarkim, kad efektyvus x pasirinkimas kiekvieną dieną priklauso nuo to, kaip susiklostys ateitis. Toliau tarkim, kad šalys yra įpareigotos derėtis dėl galutinės darbo sutarties, kurioje tiek darbdavio, tiek ir darbuotojo įsipareigojimai yra nustatomi iki galo iš pat pradžių. Tada, galimas daiktas, būtų sudaryta išsamioji nenumatytų reikalavimų sutartis. Darbdavys sutiktų mokėti konkrečią algą, už kurią darbuotojas pasižadėtų ateityje teikti sulygtas nenumatyto pobūdžio paslaugas, t. y. tokias paslaugas, kurios priklausys nuo susiklostančių aplinkybių.

Galima tikėtis, kad iškils keletas problemų dėl sutarčių pasirašymo. Pirma, ar gali būti surašoma išsamioji sutartis? Antra, net jei ir galima, ar visapusiškas susitarimas tarp šalių gali būti įmanomas? Trečia, ar tokie susitarimai gali būti įvykdomi mažomis sąnaudomis? Visos iškeltos problemos gali būti naudingai aptariamos anksčiau minėtame kontekste.

Galimybė sudaryti išsamiąsias nenumatytų reikalavimų sutartis iš esmės atsiremia į riboto racionalumo problemą.

Čia prisiminkime Feldmano ir Kanterio padarytą išvadą vertinant sudėtingus sprendimų medžius, t. y. „išsamus sprendimo

modelis yra neįmanomas daugeliui įdomių sprendimo uždavinių" (1956, p. 615). Aišku, jog išsamūs darbo susitarimai, kuriuose reikia smulkiai aptarti išskirtines užduotis, yra kaip tik tokio pobūdžio. Ne tik kad neįmanomai sudėtinga yra apskaičiuoti kintamąsias rinkos sąlygas (produktų paklausą, konkurenciją, gamybos veiksnių kainas, technologines sąlygas ir pan.), bet drauge ir atitinkamų pakeitimų negali būti daroma su kokiu nors patikimumu *ex ante*. Kintančios gyvavimo trukmės sąlygos, turint galvoje vidinę darbo jėgą, sudaro keblumų.

Minimas problemas pripažįsta Meade'as, aptardamas nenumatytų reikalavimų sutartis. „Kai neapibrėžtų aplinkybių tiek daug, jog į jas visas neįmanoma atsižvelgti... ar (o tai yra maždaug tas pat) kai bet kuriuos aplinkos rizikos veiksnius yra taip sunku apibrėžti ir atskirti vieną nuo kito, jog tvirtų lažybų ar draudimo sutarties negalima pagrįsti bet kurio iš jų galimumu ar negalimumu, tuomet vien tik dėl to neįmanoma turėti nenuspėjamų rinkų sistemos..." (1971, p. 183). Jeigu ne ribotas racionalumas, Meade'o rūpesčiai dėl daugybės neapibrėžiamų rizikos veiksnių ir nenuspėjamų įvykių išnyktų.

Tačiau tarkim, *arguendo*, kad visiškai išsamiosios sutartys galėtų būti surašomos už įmanomą kainą. Ar tokios sutartys būtų šalims priimtinos? Manau, kad dažnai iškils nesusipratimo problema ir tai kliudys susitarti. Bent viena iš šalių, greičiausiai darbuotojas, nesugebės prasmingai įvertinti išsamiosios sutarties, prie kurios jis prašomas dėtis, reikšmės. Taigi pirmenybė bus teikiama vėlesniam sutarties sudarymui, nes patirtis leis geriau suprasti įvairaus pobūdžio nenumatytų įsipareigojimų pasekmes.

Tačiau tarkim, jog *ex ante* supratimas sutartims sudaryti nekliudo. Tada reikia imtis *ex post* įpareigojimo problemoms spręsti. Pirmiausia kyla reikalas išsiaiškinti, kokia susidarė bendroji situacija. Meade'as pažymi, kad nenumatytų reikalavimų sutartys yra neįmanomos aplinkybėmis, kai sutarties vykdymo dieną negalima „pakankamai tiksliai suvokti visiškai legalios sutarties tikslų" – su kokia situacija yra visa tai susiję (1971, p. 183). Lengvai sutinkant su Meade'o pastabomis, manau, verta pažymėti, kad, jei ne oportunizmas ir informacijos ribotumas, kliūtys sutartims, kurias jis turi galvoje, išnyktų. Nesant tokių sąlygų, atsakomybė už aiškinimus,

kokia susidarė bendroji situacija, priklausytų geriausiai informuotai šaliai. Jei toji šalis priėmė sprendimą, atitinkamas x pasirinkimas randamas aiškinantis sutartį. Tada vykdyti pradedama tuoj pat.

Tačiau pavojinga leisti geriausiai informuotai šaliai vienašališkai daryti pareiškimus dėl bendrosios situacijos ten, kur galima tikėtis oportunizmo. Jei darbuotojui ne vis tiek, ar bus teikiama x_i tipo paslauga, o ne x_k, ir jei bendrosios situacijos deklaravimas būtų paliktas jo nuožiūrai, jis būtų linkęs, susiklosčius aplinkybėms, apibūdinti bendrąją situaciją sau palankiausia prasme. Panašių problemų lauktina ir tuo atveju, jei darbdavys, kaip manoma, yra geriausiai informuota šalis, ir ji vienašališkai paskelbia, kokiu e_i iš tikėtinos aibės baigėsi[6]. Be to, trečiosios šalies tarpininkavimas nėra atsakas į klausimą, nes remiantis prielaida informacijos ribotumo sąlyga yra lemiamoji aptariamųjų pastabų atveju.

Pagaliau net jei bendrosios situacijos problemos ir galėtų būti iki galo išspręstos už mažas sąnaudas, tebelieka dar įvykdymo problema. Ar iš tikrųjų darbuotojas pateiktų x_i, atsakydamas į sąlygą e_i, kaip jis privalėtų daryti, ar jis (oportunistiškai) vietoj to pateiktų x_i? Jei susidarytų pastarasis atvejis, kokiu būdu darbdavys atsilieptų į tai, imdamasis taisyti padėtį? Čia panašu į informacijos ribotumo problemas. Iškyla aspektų, panašių į moralinės rizikos problemas.

Paprastai ribotas racionalumas galutinių, nenumatytų reikalavimų samdos sutarčių aprašymą daro visiškai neįmanomą. Retai tepasitaiko progų nagrinėti tokių sutarčių sudarymo ir įsipareigojimų ypatybes. Tačiau mums pakanka vien nustatyti, kad bet kokios tokio pobūdžio problemos trukdo sudarinėti nenumatytų reikalavimų sutartis. Atsižvelgiant į tokius keblumus, pirmiausia reikėtų nagrinėti galutinės pasiūlos santykių alternatyvas.

[6] Tačiau problema čia kiek subtilesnė. Darbdavys, įsivaizduodamas veikiąs kaip geriausiai informuota šalis, nepanorės skelbti netikslios bendrosios situacijos, nebent tuo metu, kai darbuotojas sutiko su atlyginimu w ir darbdavys atskleidė darbuotojui, jog tipo x_i paslaugų prireiks atsitikus įvykiui e_i, kai faktiškai x'_i paslaugos, kurių darbuotojas nemėgsta, duoda didesnį e_i uždarbį. Darbuotojas, įtikintas, kad bus kviečiamas atlikti x'_i paslaugų tik tada, kai atsitiks neįtikėtinas e'_i įvykis, sutinka su mažesniu atlygiu, negu būtų sutikęs, jei būtų įsivaizdavęs, jog būtų reikėję x'_i atsako tiek e_i, tiek ir e'_i situacijose, nes darbdavys klaidindamas skelbia, jog e_i yra e'_i, kad būtų atliktos x'_i paslaugos.

3.2. Nuoseklūs einamieji sandoriai

Alchianas ir Demsetzas laikosi nuomonės, kad būtų klaida darbdavio ir samdomo darbuotojo santykius apibūdinti dekretavimo, valdžios ir pan. terminais. Greičiau tai būtų teigimas, jog santykis tarp darbdavio ir jo samdomo darbuotojo yra tapatus tokiam, kuris egzistuoja tarp pirkėjo ir pardavėjo, vertinant juos dekretavimo ir valdžios aspektais (1972, p. 777):

> „Pavienis vartotojas gali skirti savo pardavėjui užduotį įsigyti ką nors tai, kad klientas galėtų įtikinti tą pardavėją tiekti už kainą, priimtiną abiem šalims. Tai visa, ką darbdavys gali padaryti samdomam darbuotojui. Kalbėti apie valdymą, vadovavimą ar įvairių užduočių darbuotojams skirstymą yra apgaulingas būdas pabrėžti, kad darbdavys yra nuolat verčiamas persvarstyti sutarčių sąlygas, kurios turi būti priimtinos abiem šalims... Ilgalaikės sutartys tarp darbdavio ir samdomo darbuotojo nėra tos organizacijos, kurią vadiname firma, esmė."

Minėtų autorių samprotavimuose, mano supratimu, yra savaime numanoma prielaida, kad perėjimo sąnaudos, susijusios su darbuotojų kaita, yra menkos. Darbdaviai dėl to gali lengvai taikytis prie kintančių rinkos sąlygų, užpildydami darbo vietas einamųjų sandorių rinkos pagrindu. Nors darbuotojai gali toliau išlaikyti darbo vietas gana ilgą laiką ir gali tvirtinti esą pavaldūs valdžiai, visa, ką jie iš esmės patiria, yra tai, jog einamųjų sandorių rinkoje nuolat susiduria su siūlymais į jų darbo vietas. Tai trečiasis pasirinkimas (tarp kitų sutarčių, aprašytų šio poskyrio pradžioje), pateiktas pakartotinai.

Kad taikomasis, nuoseklus sprendimų priėmimas gali būti efektyviai įgyvendinamas nuosekliose einamosios darbo jėgos rinkose, kurias tenkina mažų perėjimo išlaidų prielaida (kaip neabejotinai yra, pavyzdžiui, su migruojančiais žemės ūkio darbininkais), nekeldamas tų problemų, kurios savo pobūdžiu skiriasi nuo paprasto pardavėjo ir pirkėjo santykio, atrodo neginčijama. Tačiau drįstu teigti, kad daugelį darbų tokia prielaida netenkina. Ypač jei dominančios užduotys nėra primityvios. Kai užduotys išskirtinės, neįprastos, darbuotojo ir darbdavio santykis nėra sutarties požiūriu

tapatus įprastiniam pardavėjo ir pirkėjo santykiui, ir galimybė nuosekliai sudaryti einamųjų prekių rinkos sutartį darosi neįmanoma.

Kadangi nenumatytų reikalavimų sutartys yra priskiriamos riboto racionalumo ir oportunizmo sąlygoms, nuoseklieji einamieji sandoriai iš esmės blogėja dėl oportunizmo. (Ribotas racionalumas kelia ne tokią griežtą problemą, nes nuo pat pradžių nededama pastangų aprašyti visą sprendimų medį. Vietoj to, prisitaikymas prie neapibrėžtumo pateikiamas kaip susiklostęs įvykis.) Kur iškyla oportunizmas ir kaip pablogėja nuoseklių einamųjų sandorių sudarymo galimybės?

Iš oportunizmo aptarimo 2 skyriuje prisimename, kad oportunizmas kėlė sandorio problemą tik tokiu mastu, kokiu ji iškyla derybų dėl mažų kiekių kontekste. Šiaip jau didelių kiekių siūlymas efektyviai tikrina oportunistinius polinkius ir konkurencingus rezultatus. Nagrinėjamų užduočių problema yra ta, jog jei didelių kiekių siūlymų sąlygos susiklosto iš pat pradžių, prieš skirstantis darbus ir darbams prasidėjus, išskirtinis darbo patirties pobūdis smarkiai apardo paritetą sutarties atnaujinimo laikotarpiu. Palyginti su kitais kvalifikuotais, tačiau be patirties pretendentais, esamųjų darbuotojų, tuo metu turinčių nemažų pranašumų, situacija yra palanki, ir jie gali reikalauti tam tikros dalies sutaupytų lėšų, kurias sukaupė jų išskirtinė patirtis.

Darbdaviams būdinga tik viena įmanoma adaptacija, kad išvengtų išskirtinių technologijų bei technikos ir suteiktų pirmenybę labiau standartizuotoms operacijoms. Nors toks procesas aukoja pigiausias gamybos *technologijas*, vis dėlto piniginių lėšų galima gauti, nes esamieji darbuotojai, palyginti su kitos kvalifikacijos, bet patirties stokojančiais prašalaičiais, realizuoja tik menką dalį savo strateginio pranašumo. Tačiau struktūrinti pradinį pasiūlymą, kad atsirastų galimybė naudoti pigiausiai kainuojančią technologiją ir techniką, nerizikuojant nepalankiais sutarties atnaujinimo rezultatais, būtų daug palankesnis sprendimas. Galima svarstyti dvi galimybes: 1) pradžioje išgauti pasižadėjimą iš kiekvieno norinčio pretendento, kad jis savo išskirtinių žinių ir patirties monopolistiškai nenaudos sutarties atnaujinimo laikotarpiu, arba 2) reikalauti, kad esamieji darbuotojai kapitalizuotų perspektyvią monopolinę naudą, kurią sukaups kiekvienas, ir iš pat

pradžių išgauti atitinkamas stambias sumas iš laimėjusių pretendentų[7].

Pirmoji galimybė gali būti atmesta kaip utopinė. Ji reiškia, kad pažadai nesielgti oportunistiškai yra arba savaime vykdomi, arba gali būti verčiami vykdyti per teismus. Savaiminis vykdymas prilygsta neigimui, kad žmogiškieji veiksniai yra linkę į oportunizmą, ir žlunga susidūrę su tikrove. Tokių pažadų priverstinis vykdymas per teismus taip pat nerealus. Taip pat neįmanoma nei bylą nagrinėti teisme, nei reikalą tvarkyti pagal taisykles. Bylinėjimasis dėl kiekvieno atvejo pranašumų labai brangiai kainuoja, o taisyklės, kad „visi darbuotojai turi gauti vien konkurencinius atlyginimus", pasirodo netinkamos, nes teismai negali (dėl informacijos ribotumo) nustatyti, ar darbuotojai įdeda į darbą tiek savo energijos ir išradingumo, kad galėtų nuolat spręsti specifines sąnaudų taupymo užduotis, – ir tuo atveju nepatenkinti darbuotojai tokioms taisyklėms gali atkakliai priešintis.

Šiuo atveju yra svarbus skirtumas tarp rimto ir atsainaus bendradarbiavimo. Rimtas bendradarbiavimas reiškia teigiamą požiūrį į darbą ir apima sprendimų naudojimą, spragų taisymą ir ėmimąsi iniciatyvos iš esmės[8]. Atsainus bendradarbiavimas, priešingai, reiškia minimaliai priimtiną darbą, kai „minimaliai priimtinas" reiškia, kad esamieji darbuotojai, patyrimu įgiję specifinių darbo įgūdžių, turi tik truputėlį pranokti geriausią turimą nepatyrusį kandidatą (kurio santykis su darbu būtinai bus nežinomas). O rezultatas bus toks, jog darbuotojai, būdami nustumti į atsainų veikimą, gali „sužlugdyti" išskirtinio efektyvumo naudą. Taip

[7] Žr. Doeringer ir Piore (1971, p. 4–5); taip pat Kerr (1954, p. 95).

[8] Rimtą bendradarbiavimą sudaro visiškai funkcionalus, nedeformuotas būdas. Pastangos nėra tikslingai varžomos; taip pat netoleruojamas aiškiai nederamo pobūdžio elgesys. Blau ir Scottas savo susirūpinimą skirtumu tarp atsainaus ir rimto bendradarbiavimo atvirai išsako šioje ištraukoje (1962, p.140):

„Sutartis įpareigoja darbuotojus atlikti vien pareigas pagal minimalius standartus ir neskatina jų pastangų siekti optimalaus vykdymo... Teisėta vadovybė neįsako ir negali įsakinėti darbuotojui skirti savo sumanumą ir energiją užduotims vykdyti visomis išgalėmis... Ji ragina laikytis nurodymų ir drausmės, tačiau neskatina darbuotojų įtempti jėgas, imtis atsakomybės ar rodyti iniciatyvą."

kliovimasis pažadais, pareikštais iki įsidarbinimo, kaip priemone atgrasyti darbuotojus prisidėti prie tokios naudos, yra pasmerktas žlugti.

Todėl aptarkime antrąją alternatyvą, kuria remiantis iš pat pradžių iš darbuotojų reikalaujama stambių sumų su paraiška į darbo vietą, nors darbuotojo dalyvavimas taupant gamybos sąnaudas laikomas normaliu dalyku. Tariant, kad daugelis pareiškėjų gali siekti tokių darbo vietų iš pat pradžių, ar toks planas leidžia darbdaviams savintis laukiamą diskontuotą būsimų lėšų santaupų vertę suteikiant darbą, už kurį darbuotojas siūlo didžiausią vienkartinį mokestį?

Tokia sutarties schema prilygsta ilgalaikėms sutartims, kuriose daugybė susitarimo detalių lieka nepatikslintos. Kaip ir galima tikėtis, dėl to kyla problemų. Viena, tai reiškia, jog darbuotojai pajėgūs sumaniai išsiaiškinti sudėtingas ateities aplinkybes ir nuspręsti, kokia iš to bus nauda. Visiškai aišku, kad čia keliama rimta riboto racionalumo problema. Antra, netgi jei darbuotojas turėtų kompetencijos užbaigti tokį bandymą, galima būtų pagrįstai abejoti, ar jis galėtų sukaupti pinigų, jei nepakaktų savų asmeninių lėšų, siūlyti numatytas tikrai vertas kainas. Kaip yra pažymėjęs Malmgrenas šiek tiek kitokiame, tačiau panašiame kontekste: „... kai kas įžiūrės progų, bet nesugebės palankiai perduoti savo informacijos ir lūkesčių bankininkams, ir dėl to nesugebės gauti finansų ar turės mokėti didesnius mokesčius už skolintą kapitalą" (1961, p. 416). Šalys patiria komunikavimo sunkumų, susidarančių ir dėl kalbos kliūčių (būdingų ribotam racionalumui). Kad bankininkai nenoriai priima paskolų už nominalią vertę ieškotojus, kalta oportunizmo rizika.

Trečia (ir labai svarbu) yra tai, kad numatomų ateities pajamų, kurios bus skirstomos darbuotojų, dydis dažnai priklauso ne tik nuo išorinių įvykių ir/ar veiklos, kurią kiekvienas darbuotojas visiškai kontroliuoja, bet ir nuo bendradarbių elgsenos, taip pat nuo darbdavio laikysenos. Problemų dėl bendradarbių kyla tada, jei, nepaisant nusistovėjusių užduočių atskirumo, pritarimas ar aktyvus bendradarbiavimas darbuotojų, kurie susiję su svarstoma užduotimi, turi būti kas kartą patikinami, jog yra siūloma adaptacija. Iš esmės tai reiškia, jog konkreti darbuotojų grupė turi įteikti paraiškas kaip komanda, o tai itin komplikuoja teikimo tvarką ir sudaro progą pasi-

reikšti išsisukinėtojams. Problemų taip pat kyla, kai pajamų negalima paskirstyti nepriklausomai nuo vadovybės priimamų sprendimų, pavyzdžiui, dėl gamybos organizacijos, papildomų naujų aktyvų įsigijimo, įrangos remonto politikos ir t. t. Stambių sumų siūlymai yra aiškiai pavojingi, kai darbuotojai teikia paraiškas dėl uždarbio srautų, kurie yra pakartotinai persvarstomi[9], gyvavimo trukmės.

Paskutinis, tačiau šiaip nedidelės svarbos jau iškeltų problemų atžvilgiu yra klausimas dėl didelio rizikingumo: kuri šalis turi palankesnę padėtį atlaikyti ateities neapibrėžtumų riziką – individualūs darbuotojai ar firma? Tai, kad individualūs darbuotojai gali būti prastai prisitaikę tokią riziką pakelti ir kad jie kaip grupė gali sunkiai subendrinti riziką, didėjant būsimųjų neapibrėžtumų sunkumams, atrodo akivaizdu ir todėl dar labiau nuteikia prieš siūlomą paraiškų teikimo tvarką.

Taigi sandorių sunkumai yra susiję tiek su nenumatytų reikalavimų, tiek su nuosekliųjų einamųjų rinkos sutarčių dėl išskirtinių užduočių sudarymu, aptariamo šiame skyriuje. Todėl panagrinėkime vadinamąjį santykį su valdžia kaip svarstomą sutarčių sudarymo problemų sprendimą.

3.3. Santykis su valdžia

Simonas yra padaręs vieną iš nedaugelio bandymų formalizuotai vertinti samdos santykį. Žymėdamas *B* kaip darbdavį, *W* kaip samdomą darbuotoją (ar darbininką), o *x* kaip elementą galimų elgsenos modelių *W* aibėje, santykį su valdžia jis apibrėžia taip (1957, p. 184):

[9] Su tuo susijusi darbuotojų, kurie skiriasi amžiumi, sveikata ir kitomis charakteristikomis, paraiškų lyginimo problema. Galimas daiktas, tai galėtų būti daroma esant sąlygai, jog laimėtojai reikalauja darbo vietų iki gyvos galvos, tad darbo vieta gali būti parengta naujai paraiškai atsižvelgiant į darbuotojo, kuris miršta arba atsistatydina, padėtį. Tačiau toks naujas siūlymas yra pavojingas, jei naujasis darbuotojas taip pat turi užsitikrinti savo bendradarbių pritarimą. Tada jau priimtieji darbuotojai turi galimybę strategiškai savintis šį tą iš pajamų. (Vadinasi, esama koalicijos asimetrijų, kurios naudingos seniesiems darbuotojams naujųjų atžvilgiu.)

„Mes teigiame, jog *B* reiškia *valdžią W* atžvilgiu, jei *W* leidžia *B* išsirinkti *x*. Vadinasi, *W* pripažįsta valdžią, jei jo elgesį lemia *B* sprendimas. Apskritai *W* sutiks su valdžia, tik jeigu x_0 variantas iš *x*, kurį išrinko *B*, yra ribojamas tam tikru visų galimų reikšmių poaibiu (asmeniui *W* priklausančia „sutikimo sritimi")."

Tada sakoma, jog samdos sutartis egzistuoja, kai *W* sutinka priimti *B* valdžią, už kurią mainais *B* sutinka mokėti *W* nustatytą atlygį (1957, p. 184).

Paskui Simonas klausia, kada tokiam samdos santykiui, palyginti su pardavimo sutartimi, bus teikiama pirmenybė, ir siūlo tokias dvi galimybes (1957, p. 185):

„1. *W* pageidaus sudaryti samdos sutartį su *B* tik tada, kai jam nebus „labai" svarbu, kokį *x* (pagal sutartą priimtinumą) *B* pasirinks, arba jei kokiu nors būdu *W* bus kompensuota už galimybę, jog *B* išsirinks *x*, kurio nepageidauja *W* (t. y. kad *B* paprašys *W* atlikti nemalonią užduotį).
2. Asmeniui *B* būtų naudinga pasiūlyti *W* papildomą atlyginimą už samdos sutarties sudarymą, jei *B* sutarties sudarymo metu negalės iš anksto patikimai nusakyti, kuris *x* bus jo požiūriu optimalus. Taigi *B* mokės už *x* privilegiją atidėti pasirinkimą iki tam tikro laiko po sutarties pasirašymo."

Toliau jis plėtoja formalųjį modelį, juo parodydamas, jog samdos sutartis paprastai turi patrauklių savybių neapibrėžtumo sąlygomis, *jei alternatyvos yra* 1) pažadas konkretaus *x* mainais už duotąjį atlygį *w* (tai jis laiko esant pardavimų sutarties pasirinkimu) arba 2) *X* grupė, iš kurios vėliau bus pasirinktas konkretus *x* mainais už tam tikrą atlygį *w'* (pasirenkamoji samdos sutartis).

Kitaip tariant, parodoma, kad, palyginti su ne iki galo apibrėžtu samdos santykiu, pagal kurį *W* ir *B* nesutinka su visomis sąlygomis *ex ante*, tačiau „sutinka sutikti vėliau", tiksliau sakant, „sutinka pasakyti ir kad jiems būtų pasakyta", deterministinė pardavimų sutartis yra žemesnės rūšies. Tačiau, aišku, jo sąlygos klastojamos iš pat pradžių. Kaip minėta anksčiau, konkretus pardavimų sutarties tipas, kurį Simonas mini mėgindamas nustatyti santykio su valdžia pagrindą, yra vienintelis iš trijų rūšių pardavimo sutarčių, aprašytų šio skyriaus pradžioje, kuris stokoja pri-

sitaikomumo reakcijos į kintančias rinkos aplinkybes. Kadangi tiek nenumatytų reikalavimų, tiek nuosekliųjų einamųjų vadybos tipo samdos sutartys neturi panašių trūkumų, geresnis santykio su valdžia išbandymas būtų lyginti tą santykį su kiekviena iš samdos sutarčių.

Deja, Simono modeliavimo aparatas tokiems tikslams netinka. Jis tiesiog nieko nesako apie tų alternatyvių sutarčių, kuriose pabrėžiamas prisitaikomumas, efektyvumo savybes. Jis ne tik nepajėgia daryti skirtumo tarp santykio su valdžia, nenumatytų reikalavimų sutarčių ir nuosekliųjų einamųjų rinkos sandorių prisitaikomumo aspektais, bet ir negali iškelti sandorių sąnaudų problemų, būdingų čia minimiems tipams.

Tačiau tai nereiškia, kad santykis su valdžia neturi nieko rekomenduotina. Priešingai, toks santykis nereikalauja, kad visas sprendimų medis būtų sudarytas iš anksto, ir todėl nekelia griežtų riboto racionalumo problemų, kurios būdingos nenumatytų reikalavimų sutarčių modeliui. Santykis su valdžia, matyt, taip pat mažina sutarčių pasirašymo dažnumą palyginti su nuosekliųjų einamųjų sutarčių sudarymo tipu. Prisitaikymas prie mažų kiekių gali būti nebrangiai įgyvendinamas santykio su valdžia aplinkybėmis, nes tokie pokyčiai darbuotojui nelabai ką reiškia.

Tačiau tariant, kad šalys yra apdairiai jungiamos į ilgalaikę bendriją, o aptariamosios darbo vietos yra išskirtinio pobūdžio, daugumos nuosekliųjų einamųjų sutarčių sudarymo problemų dar reikia tikėtis sulaukti. Taigi kaip darbo užmokestis ir su tuo susiję samdos reikalai ilgainiui turi būti tvarkomi turint galvoje nedidelius, tačiau besikaupiančius, arba pavienius didelius pokyčius, būdingus tiems duomenims? Kas pasidaro, kai ištinka iki tol nenumatyti ir nenumatomi įvykiai? Kokie yra šalių skirtumai turint galvoje bendrosios situacijos apibūdinimus, užduoties apibrėžimą ir numatytą persvarstyti darbo vietos pobūdį? Sprendžiant iš esmės, visos problemos, kurias kelia išskirtinės nuosekliųjų einamųjų sutarčių tipo sudarymo užduotys, atsiranda, mano galva, veikiant ir santykiui su valdžia.

4. Vidaus darbo rinkos struktūrų efektyvumo pasekmės

Išvada tokia, jog nė viena iš anksčiau nurodytų sutarčių sudarymo schemų neturi priimtinų savybių sprendžiant išskirtinio pobūdžio užduotis. Nenumatytų reikalavimų sutartys (Meade, 1971, 10 sk.) paprastai žlunga dėl riboto racionalumo. Einamųjų rinkos sutarčių sudarymas suprastėja (Alchian ir Demsetz, 1972, p. 777) dėl iniciatoriaus pranašumo ir oportunizmo problemų. Santykis su valdžia (Simon, 1957, p. 183–195) yra labai neryškus, ir pagaliau jis, kaip ir einamosios rinkos sutartys, susiduria su tos pat rūšies problemomis. Susidūrus su tokiu rezultatu, savaime peršasi alternatyvios sutarčių sudarymo schemos. Ar galima planuoti efektyvesnes schemas? Ar esama veiksmingesnių sutarčių sudarymo būdų?

Čia pateikiama analizė ribojasi pastaruoju klausimu ir atsako į jį teigiamai. Nors negalima teigti, kad vidinės darbo rinkos struktūros yra optimaliai efektyvios prireikus spręsti išskirtines užduotis, vis dėlto svarbu, jog efektyviosios jų savybės daugiausia ne neoklasikinėse tokių rinkų interpretacijose praeityje buvo mažai pastebėtos ar suprastos.

Manasis vidinės darbo rinkos struktūrų efektyviųjų aspektų vertinimas susideda iš trijų dalių. Pirmiausia yra apibrėžiama kolektyvinės organizacijos priežastis ir tikslai. Paskui aprašomi ryškiausi struktūriniai vidinių darbo rinkų požymiai bei nurodomi kiekvieno jų efektyvieji aspektai, nusakomi organizacinių negalių sampratos kalba. Toliau pateikiama keletas perspėjimų (*caveats*) ir trumpai aptariama atmosfera.

4.1. Kolektyvinė organizacija

Vargu ar pasakysime ką nauja, jei sakysime, kad akivaizdžiai individualių interesų vaikymasis kartais gali turėti neigiamų kolektyvinių pasekmių. Schellingas šią problemą daugiausia nagrinėjo „mikromotyvų ekologijos" kontekste (1971). Individidas kiekvienu savo pavyzdžiu yra ir mažas visos sistemos atžvilgiu (dėl to jo elgesys pats savaime neturi lemiamos įtakos sistemai), ir jis ne-

gali pasisavinti bendrų pajamų, kurių galėtų gauti, jei atsisakytų savo individualių egoistinių siekių. Paskui Schellingas pažymi, jog išeitis yra kolektyvinis veiksmas. Reikia įvykdomos socialinės sutarties, kuri numato sistemai bendrą sprendimą (1971, p. 69).

Nors kolektyvinį veiksmą įprasta laikyti valstybiniu veiksmu, tokia nuostata čia būtų per siaura. Kaip pabrėžia Arrowas (1969, p. 62) ir Schellingas (1971, p. 68), tiek privatus kolektyvinis veiksmas (kuris, pavyzdžiui, būdingas firmai su savo hierarchine kontrole), tiek socializacijos normos taip pat yra priemonės bendram sprendimui įgyvendinti. Vidinė darbo rinka tokia pat prasme yra palankiai interpretuojama.

Nors kiekvienam darbuotojui derybos yra naudingos individualiai ar kaip nedidelės grupės daliai norint įgyti monopolinių pozicijų ir jomis naudotis, jos, aišku, nenaudingos *sistemai*, kad jos samdomi darbuotojai turėtų taip elgtis. Oportunistinės derybos ne tik pačios savaime reikalauja konkrečių išteklių, bet ir efektyvūs pertvarkymai yra atidedami, o gal net ir užmirštami. Tai rodo, kad samdos santykis turėtų būti pakeistas taip, jog būtų plačiau proteguojami sisteminiai rūpesčiai ir pasiekiami tokie tikslai: 1) kad būtų daug mažesnės derybų sąnaudos; 2) vidinė darbo užmokesčio struktūra racionalizuota objektyvių užduoties charakteristikų prasme; 3) būtų skatinamas rimtas, o ne atsainus bendradarbiavimas, ir 4) imamasi išskirtinių investicijų, sudarančių potencialų monopolio šaltinį, nekeliant išnaudojimo rizikos. Dėl tokių priežasčių ir tais būdais, kurie bus aprašomi toliau, vidinės darbo rinkos gali turėti, o kai kurios jau turi reikalingų savybių patenkinti tokias nuostatas[10].

[10] Commonso polemika su Sidney'u Hillmanu dėl narystės sampratos transformavimosi tarp Jungtinės drabužių pramonės darbuotojų iliustruoja kelis sisteminius kolektyvinių sutarčių požymius (1970, p. 130):

„Dešimt metų praėjus po Pirmojo pasaulinio karo paklausiau Sidney Hillmaną <...>, kodėl jo įmonės nariai ne tokie revoliucingi, kaip buvo tada, kai aš juos pažinojau prieš 25 metus anoje prakaito spaudimo įmonėlėje <...>, Hillmanas atsakė: „Jie dabar žino esą tos pramonės šakos piliečiai. Jie žino, kad turi padaryti savo įmonę klestinčią, nes jie ten dirba". Jie buvo piliečiai, nes turėjo tarpininkavimo sistemą, kuri teikė jiems apsaugą nuo savavališko cecho viršininko. Jie turėjo nedarbo sistemą pagal susitarimą su firma, kuri davė jiems laisvę saugiai užsidirbti. Tai iliustruoja dalies ir visumos santykių reikšmę."

4.2. Struktūriniai požymiai ir jų efektyvumo rezultatai

4.2.1. Derybos dėl darbo užmokesčio

Pagrindinis keblumas dėl individualių sutarčių sudarymo tuomet, kai darbas yra išskirtinis, yra tai, kad darbuotojai patenka į tokią strateginę situaciją, jog derėtis turi oportunistiškai. Vidaus darbo rinka, pereidama į tokią sistemą, kurioje darbo užmokesčio normos daugiausia yra siejamos su atliekamais darbais, o ne darbuotojais, patiria esminę pertvarką. Taigi ne tik individualios derybos dėl darbo užmokesčio neskatinamos, bet joms netgi teisiškai galima užkirsti kelią (Summers, 1969, p. 531). Jei darbo užmokestis yra akivaizdžiai pašalinamas iš individualių derybų, darbuotojui faktiškai nelieka jokios galimybės derėtis dėl didesnių uždarbių, kuriuos galima gauti, vadovybei pasiūlius laipsniško prisitaikymo būdų. Taip individualias derybas gadinančios iniciatyvos elgtis oportunistiškai yra atitinkamai mažinamos.

Be to, čia ne vien stokojama teigiamų paskatų, bet esama ir stabdžių (grupinės disciplinos ir karjeros laiptelių prasmėmis), pranašaujančių pasipriešinimą valdžiai dėl dalykų, kurie pagal tradiciją susiję su valdžia[11]. Karjeros laiptelių problema yra keliama kalbant apie įėjimo uostus toliau 4.2.4 poskyryje; todėl aptarkime grupinės disciplinos reiškinius.

Šiuo atveju Barnardas pažymi (1962, p. 169):

> „Kadangi organizacijos efektyvumas priklauso nuo pritarimo įsakymams laipsnio, neigti organizacijos informacijos galias reiškia grėsmę visų tų individų, kurie turi realių pranašumų dėl savo ryšių su ta organizacija, interesams, nebent įsakymai ir jiems būtų nepriimtini. Vadinasi, bet kuriuo momentu tarp daugumos bendradarbių yra gyvas asmeninis interesas palaikyti visų tų įsakymų, kurie jų neliečia, galią. Palaikyti tokį interesą daugiausia yra neformalios organizacijos funkcija."

[11] Santykis su valdžia čia vartojamas sąlygine trumpalaikiškumo prasme, kuri nurodyta aptariant Simono veikalą anksčiau 3.3 poskyryje.

Taigi grupinis spaudimas eina drauge su karjeros motyvų paskatomis siekiant palengvinti prisitaikymą smulkmenų atvejais[12]. Netgi individai, kurie yra jau išsėmę savo karjeros perspektyvas, gali būti tokiu būdu skatinami nusileisti. Sisteminiai interesai tampa dar labiau vyraujančiais. Toks gyvybingas rūpinimasis bene paaiškina priimtą darbo įstatymo nuostatą, jog tie įsakymai, kurie yra dviprasmiški valdžios kompetencijos atžvilgiu ar gal net ją viršija, pirmiausia yra vykdomi ir tik paskui aptarinėjami (Summers, 1969, p. 538, 573).

4.2.2. Sutarties neišsamumas/arbitražas

Vidaus darbo rinkos susitarimai paprastai sudaromi per kolektyvines derybas. Coxas šiuo atveju pažymi, kad kolektyvinių derybų susitarimas turėtų būti suprantamas kaip valdžios instrumentas, drauge ir kaip mainų instrumentas. „Kolektyvinis susitarimas reguliuoja sudėtingus, daugiašalius daugybės žmonių santykius veikiančioje įmonėje labai ilgam laikotarpiui" (1958, p. 22). Į nenumatomas aplinkybes atsižvelgiama rašant sutartį apibendrintais ir lanksčiais terminais bei teikiant šalims specialias tarpininkavimo priemones. „Paprasčiausiai neįmanoma detalizuoti kiekvienos gyvenimo smulkmenos kokioje nors pramonės šakoje ar netgi toje jos dalyje, kur vadyba ir darbo sutartis yra abipusio rūpesčio dalykas (Cox, 1958, p. 23). Toks sutarties neišsamumas yra besąlygiška nuolaida ribotam racionalumui. Užuot mėginus numatyti visus tiltus, kurie galbūt pasitaikys (o tai be galo ambicingas ir nepaprastai brangus užmojis), tiltai pereinami, kai tik prie jų prieinama.

[12] Suprantama, neformali organizacija neveikia vien tik kolektyvinio pobūdžio derybose dėl darbo užmokesčio. Tačiau iš savarankiškų derybininkų paprastai tikimasi, kad jie veiks autonomiškai. Vadinasi, mastas, kuriuo grupės vadovai veikia kaip iššūkių valdžiai išbandymas, yra atitinkamai silpnesnis, kai vyrauja individualaus derėjimosi būdas (March ir Simon, 1958, p. 59, 66). Priešingai, kolektyvinėje sistemoje individą, kuris atsisako pritarti įsakymams dėl reikalų, priklausančių tradiciškai apibrėžiamai priimtinumo zonai, yra linkstama laikyti vaidingu ar piktavališku, nes nėra galimų nusavinti privačių piniginių pajamų, ir savo bendradarbių jis bus išstumtas.

Nors riboto racionalumo aspektais nuoseklus sprendimų priėmimas ir yra patrauklus bei taikytinas, paliktos spragos sutartyje irgi graso pavojais. Kai šalys nėra abejingos tam, kad tos spragos būtų užpildytos, paprastai kyla įnirtingos derybos ar bylinėjimasis. Norint užbėgti už akių blogiausiems tos rūšies padariniams, yra sukurtas specialus arbitražo aparatas.

Čia reikia nurodyti svarbių skirtumų, esančių tarp komercijos ir darbo arbitražų. Viena, „...komercijos arbitras nustato faktus (ar drabužis atitiko pavyzdį), o darbo arbitras būtinai išaiškina dokumento bendrųjų posakių ir konteksto prasmes" (Cox, 1958, p. 23). Be to, išskirtinė firmos praktika bei jos tarnautojai taip pat sudaro „cecho teisę" ir darbo arbitrui suteikia tvirtą pagrindą aiškinti kolektyvinį susitarimą ir interpretuoti jo turinį (Cox, 1958, p. 24).

Organizacinių negalių kalboje tokio specialaus arbitražo aparato sukūrimas padeda įveikti informacijos ribotumą, nes arbitras gali tirti faktus plačiau ir jautriau suvokdamas išskirtinius įmonės požymius, nei tai galėtų padaryti įprastinės teismo procedūros. Be to, pripažinus, kad arbitras pajėgia atidžiai ir už nedidelę kainą pats įvertinti faktus, klaidingam oportunistiniam duomenų pateikimui taip pat užkertamas kelias.

4.2.3. Skundai

Tai, kas pasakyta anksčiau, yra įdomu ir kitu atveju: kas yra įgaliotas paleisti arbitražo mašiną, kai kyla individualus ginčas. Coxas laikosi nuomonės, kad (1958, p. 24)[13]

[13] Man sako, kad tokia praktika keičiasi, ir pateikiu čia tris paaiškinimus. Pirma, institucinė kaita ne visada duoda efektyvių rezultatų; kartais bus žengta atgal, ir bene todėl, jog nėra suvokiamos efektyvumo pasekmės. Antra, kontrolės perkėlimas į profsąjungą dėl to, ar skundas turėjo būti pateiktas arbitražui, gali duoti aikštingų rezultatų. Į nemalonę patekę darbuotojai gali nepelnytai atsidurti nepalankioje padėtyje tų, kurie kontroliuoja profsąjungos nutarimų priėmimo mašiną. Todėl gali prireikti tam tikros koreguojančios apeliacijos. Trečia, tai, kad darbuotojams suteikiama teisė pateikti skundus savo pačių iniciatyva, nereiškia, jog tai vyks dažnai. Skundai, kurie nesulaukia lygiųjų paramos, vargiai bus pateikiami, nebent jie nurodo baisiausias sąlygas, kuriomis skundo pateikėjas neabejoja, jog laimės. Įprastų skundų teikimas ne tik kelia lygiųjų nepalankumą, bet ir prastina skundo pateikėjo situaciją iškilus rimtesniems atvejams.

„...visų reikalavimų, kylančių dėl kolektyvinės sutarties, atidavimas profsąjungos kontrolei juo labiau derinasi su kolektyvinių derybų sutarties funkcine prigimtimi... Leidimas individui pateikti reikalavimą arbitražui, kai jis yra nepatenkintas bendrovės ir profsąjungos parengta pataisa, <...> varžo tą kasdienį bendrovės ir profsąjungos bendradarbiavimą, kuris normaliai žymi sveikus gamybinius santykius, tokius, kur skundai yra traktuojami kaip spręstinos problemos, o sutartys yra tik gairės dinamiškiems žmonių santykiams. Kai <...> individo reikalavimas kelia pavojų grupės interesams, profsąjungos funkcija yra užgniaužti konkurenciją pasiekus susitarimą ar tikrą pusiausvyrą."

Coxo aprašyta praktika dėl arbitražo ieškinių perdavimo profsąjungų kontrolei aiškiai leidžia grupės interesams (iš čia ir rūpinimasis sistemos gyvybingumu) išstumti asmeninius interesus ir taip sutramdyti mažumos oportunizmą.

4.2.4. Vidinis skatinimas/įėjimo uostai

Sutinkant su valdžia dėl dalykų, kurie būna priimtini[14], pakanka to, jog tarnautojai reaguotų minimaliai priimtinu, net atsainiu būdu. To pakanka užduotims, kurios yra apgalvotai struktūruotos. Tokiomis aplinkybėmis stropus instrukcijos vykdymas, gali turėti mažai įtakos rezultatui. Tačiau, kaip buvo minėta, iškilus aktualioms užduotims rimtas bendradarbiavimas čia yra vertinamas. Tačiau kaip tokio intensyvesnio bendradarbiavimo pasiekti?

Paprastas atsakymas yra atlyginti už bendradarbiavimą skatinamaisiais mokėjimais specifinių sandorių pagrindu. Tačiau tuomet samdos santykis virstų varžovų ginčais dėl *quid pro quo* pobūdžio, ir vargiai būtų galima atskirti jį nuo nuoseklaus einamojo sandorio. Be to, tokie mokėjimai neabejotinai pažeistų vidaus darbo rinkų būdingus neindividualius derybų dėl darbo užmokesčio požymius, aprašytus ankstesniame 4.2.1 skyriuje.

[14] Priėmimo aplinkybės aptariamos išnašoje iš Barnardo veikalo ankstesniame 4.2.1 skyriuje.

Vidinio tarnybinio paaukštinimo vidaus darbo rinkose praktika šiuo atveju yra ypač įdomi. Perėjimas į aukštesnes pareigas vidiniais karjeros laipteliais nėra neribotai atviras visiems atėjusiesiems. Priešingai, tai dalis vidinės paskatų sistemos; aukštesnes pareigybes (iš anksto nustatytų rūšių)[15] gauna, jei tai įmanoma, tos pačios įstaigos tarnautojai. Tokia praktika, ypač jei jos laikosi ir kitos įstaigos, į kurias darbuotojai gali tokiu atveju kreiptis siekdami paaukštinimo, susieja darbuotojų interesus su firma nuolatiniais saitais[16]. Turėdamas galvoje tokius ryšius, darbuotojas vidinį paaukštinimą suvokia kaip pagrindinę priemonę savo būklei gerinti.

Praktika, varžanti perėjimą į žemesnio lygmens pareigybes ir vidinis skatinimas daryti karjerą, turi įdomių patirties reitingavimo prasmių. Ji sudaro sąlygas firmoms gintis nuo prastų darbuotojų, kurie, užimdami žemus postus, galėtų sėkmingai girtis esą labai produktyvūs darbuotojai, o paskui dar paaukštinami kaip patirties garantai. Drauge tie darbuotojai, kurie galbūt buvo nepagrįstai paaukštinti pareigose, bet vėliau 'susivokta' ir todėl papildomo vidinio paaukštinimo atsisakyta, neturi galimybės be nuobaudos pereiti į naują organizaciją[17]. Jei būtų įma-

[15] Žr. Doeringerio ir Piore'o svarstymus (1971, p. 42–47).

[16] Kadangi galimybė gauti išskirtinių rūšių darbus yra ribojama reikalavimo, kad nauji tarnautojai užimtų žemesniojo lygmens vietas karjeros laiptelių apačioje, individai negali tarp firmų keistis be jokių sąnaudų:

„Tarnautojai, užimantys specialias pareigas vienoje įmonėje, kitose įmonėse gali eiti tik žemesnio lygio pareigas. Pastaruoju atveju jiems dažnai mokama mažiau, negu tiems, kurie dirba seniau" (Doeringer ir Piore, 1971, p. 78).

[17] Darbuotojai, norintys būti perkeliami, gali būti organizacijoje pasistūmėję į priekį per klaidą. Šiaip ar taip, patirties reitingavimas yra statistinis išvados darymo procesas, skausminga „II tipo" klaida. Kai klaida atskleista ir papildomų paaukštinimų tarnyboje nedaroma, senesnysis darbuotojas gali siekti perkėlimo tikėdamasis, jog galės sėkmingai atskleisti savo tikrąsias savybes naujojoje organizacijoje ir galės būti paaukštintas. Be to, toks darbuotojas galėjo būti paaukštintas teisingai, bet paskui pakeitęs savo požiūrį į darbą; tuo atveju tolesnis jo paaukštinimas negalimas. Be to, jis gali stengtis pereiti į kitą darbovietę, vildamasis užsitikrinti papildomą paaukštinimą organizacijoje, kuri (dėl sunkumų firmoms susisiekti ir išsiaiškinti darbuotojo charakteristikas) iš pradžių turi mažiau galimybių pažinti tikrąsias jo savybes.

nomi nebaudžiami šoniniai judesiai, darbuotojai galėtų (turėdami galvoje tikslų našumo vertinimų perdavimą tarp firmų) slėpti tikruosius savo sugebėjimus nuo savo naujųjų darbdavių tol, kol pasieks papildomų paaukštinimų. Ribojimas siekti žemesnių pareigybių apsaugo firmą nuo tų oportunistinių tipų, kurie, jei galėtų, kaitaliotų darbovietes, turėdami strateginį tikslą apsunkinti vėlesnių nepriklausomų organizacijų gebėjimą vertinti klaidas.

Tačiau jei rinkos galėtų lygiai gerai atlikti tokias patirties reitingavimo funkcijas, aprašytieji įėjimo uostų ribojimai būtų nereikalingi. Reikia patikslinti 2 skyriuje minėtus rinkų (lyginamuosius) ribojimus patirties reitingavimo požiūriais. Pagrindinė efektyvaus tarpfirminės patirties reitingavimo kliūtis yra komunikacija[18]. Palyginti su firma, rinkoms stinga turtingos ir paprastos reitingavimo kalbos. Kalbos problema ypač opi ten, kur numatomi sprendimai yra labai subjektyvūs. Hierarchijos pranašumai šiomis aplinkybėmis yra ypač dideli, jei tie žmonės, kurie yra labiausiai susipažinę su darbuotojo savybėmis, paprastai jų tiesioginis prižiūrėtojas, taip pat atlieka patirties reitingavimą. Poreikis racionalizuoti subjektyvius vertinimus, kurie yra patikimai saugomi, tačiau dėl riboto racionalumo sunkiai nusakomi, mažėja. Kitaip sakant, tarpfirminės patirties reitingavimą trukdo informacijos ribotumas.

Pasikliovimas vidiniu protegavimu turi teigiamų skatinančių savybių, nes darbuotojai gali tikėtis, kad nevienodas talentas ir bendravimo mastai susilauks atlygio. Vadinasi, nors darbo užmokesčio siejimas su darbų pobūdžiu, o ne su individais, gali sudaryti netobulą darbo užmokesčio ir ribinio našumo santykį ties įėjimo uostais, ilgainiui bus pripažįstami diferenciniai našumo tarifai ir tobulesnio atitikmens galima tikėtis aukštesnio lygmens paskyrimų vidinės darbo rinkos pareigybių hierarchijoje.

[18] Tarpfirminės patirties reitingavimas gali turėti trūkumų ir patikimumo požiūriu, nes firmos gali taip rinktis, kad tyčia klaidintų konkurentus. Vis dėlto pagrindinis trikdys yra komunikacinis.

4.3. Trys perspėjimai

Ką tik pateikta analizė nėra baigta keliais atžvilgiais. Pirma, aprašant vidaus darbo rinkų struktūrinius aspektus nebuvo siekiama išsamumo. Daugiausia buvo nustatinėjami ryškesnieji bruožai. Antra, efektyvumo rezultatų tyrinėjimas nebuvo simetriškas. Daugiausia dėmesio skiriama efektyvumo naudai, o išsamesnis tyrinėjimas turėtų būti nukreiptas į *grynąjį pelną* (vadinasi, reikėtų nagrinėti ir efektyvumo nuostolius). Tačiau kadangi vidaus darbo rinkų efektyvumo nauda iki tol buvo iš dalies ignoruojama, palankus būdų, kuriais vidaus darbo rinkų struktūra padeda taupyti iš riboto racionalumo ir švelninti oportunizmą, vertinimas atrodo yra naudingas.

Trečia, sandorių sudarymo atmosfera, susijusi su individualiais ir kolektyviniais sutarčių sudarymo būdais, skiriasi. Palyginti su individualiais sutarčių sudarymo būdais, kai atlygiai paprastai priklauso nuo sandorio vykdymo (pavyzdžiui, vienetinio tarifo pagrindu), darbuotojai vidaus darbo rinkose yra matuojami ne taip intensyviai. Reikia atminti, kad atlyginimo tarifai vidaus darbo rinkose yra siejami su pareigybėmis ir kad atlygiai tarnybinio paaukštinimo metu siejami su atliktu darbu. Atitinkamai nedaroma jokių pastangų apmokėti sąskaitas už kiekvieną sandorį, kaip tai pasitaiko, bet darbuotojų patyrimas reitinguojamas visuose darbo baruose. Be to, kvalifikacija kopti karjeros laiptais viduje dažnai iš dalies priklauso nuo darbo stažo (Doeringer ir Piore, 1971, p. 54–57). Dėl to sutarčių sudarymo atmosfera ne tik skiriasi nuo tos, kuri susiklosto tuomet, kai kiekvienas sandoris yra tikrinamas ir atitinkama sąskaita apmokama skyrium, bet kai kurie darbuotojai jai gali teikti ir pirmenybę.

Be to, Doeringerio ir Piore'o pastabos apie vidaus darbo rinkų atitinkamo proceso požymius (1971, p. 29) rodo, kad šiuo atžvilgiu taip pat esama atmosferos skirtumų tarp kolektyvinių ir individualių sutarčių sudarymo. Vidinis atitinkamo proceso mechanizmas, susijęs su vidaus darbo rinkomis, gali būti vertinamas ne tik dėl efektyvumo, aprašyto anksčiau 4.2 poskyryje, bet ir dėl to, kad susidaro stipresnis teisingumo pojūtis (nėra užgaidų ar prietarų).

Tačiau, kaip minėta pradžioje, atmosferos aspektas nedaug ką tepaaiškina, kodėl keičiamos darbo vietos neturi struktūros, o išskirtinės darbo vietos turi. Darant prielaidą, kad aprašytųjų tipų atmosferos nauda būtų vertinama abiejų rūšių darbų ir, jei esama atvejo, jog struktūra, kuri reikalinga realizuoti tokią naudą, atsiranda tik su išskirtine darbo vieta, tuomet pastebėtų struktūrinių skirtumų pagrindas, matyt, slypi kitur. Todėl alternatyvių sandorių sudarymo tipų efektyvumo tyrimas pagal užduočių charakteristikas yra būtinas. Pagrindinė šio skyriaus mintis yra ta, kad vidinių darbo rinkų ir išskirtinių užduočių porinys iš principo yra aiškinamas sandorių efektyvumo sąlygomis.

5. Baigiamosios pastabos

Organizacinė negalia ir sisteminiai svarstymai, palyginti su išskirtinėmis užduotimis, pakartotinai iškyla ankstesniuose alternatyvių sutarčių sudarymo tipų vertinimuose. Šie svarbūs momentai čia yra pakartojami, paskui pateikiama keletas vertinimų.

5.1. Organizacinių negalių sampratos taikymas

Jei nebūtų neapibrėžtumo, adaptacinės nuoseklios sprendimų priėmimo problemos niekada nebūtų iškilusios. Taigi niekada nesusidarytų proga kurti lanksčių sutarčių.

Jei ne ribotas racionalumas, galėtų būti rašomos sudėtingos nenumatytų reikalavimų sutartys ir nebūtų reikalo tyrinėti kitokių sutarčių sudarymo formų.

Jei ne oportunizmas, individai sąžiningai atskleistų visą informaciją, susijusią su derybomis, ir patvirtintų atsisaką esamiesiems darbuotojams tenkančių monopolinių galių. Kitaip nebūtų užduočių išskirtinumo, nesusidarytų informacijos ribotumo sąlygų, o prašalaičiai būtų lygiaverčiai su esamaisiais darbuotojais pretenduojant į darbo vietas. Bet kokiu atveju išnyktų su monopoline pirmenybe susiję iškraipymai ir pakaktų einamųjų rinkos sandorių. Tačiau aplinkybėmis, kuriomis esamieji darbuotojai, palyginti

su kitokios kvalifikacijos prašalaičiais, realizuoja išskirtines žinias ir įgūdžių pranašumus, susidaro mažų kiekių sąlygos. Jei, be to, esamieji darbuotojai elgtųsi oportunistiškai, einamieji rinkos sandoriai būtų pavojingi.

5.2. Kolektyvinis susitarimas kaip sisteminis sprendimas

Dažnai daug svarbiau yra darbuotojų požiūris į bendradarbiavimą, negu klausimas, ar jie priima valdžią ribota prasme „daryk tą", „daryk aną" griežtai apibrėžtu laiku ir numatytoje vietoje. Todėl mes skyrėme atsainų bendradarbiavimą nuo tobulo ir sakėme, kad kolektyvinė organizacija, turinti vidaus darbo rinkos formą, yra gerai pritaikyta skatinti tobulą bendradarbiavimą.

Šiuo ir kitais atvejais vidinės darbo rinkos padeda didinti efektyvumą. Darbo vietos vertinimas susieja darbo užmokestį ne su individais, o su pareigybe, todėl užkerta kelią individualioms deryboms. Taip susiklosčiusi darbo užmokesčio struktūra atspindi ne einamuosius derybų poreikius, o objektyvią ilgalaikės darbo vietos vertę. Vidaus karjeros laipteliai skatina palankų darbuotojo požiūrį į gamybinį mokymą ir įgalina firmą atsilyginti už gerą bendradarbiavimą. Skundų procedūra (su savo nešališku arbitražu, kaip įprastiniu pabaigos etapu) leidžia firmai ir darbuotojams atsižvelgti į nuolat kintančias sąlygas beveik be teisinio bylinėjimosi. Sutartis peržiūrima ir atnaujinama esant abipusio susitaikymo atmosferai, kai šalys yra įpareigotos susitarti. Priklausomybė profsąjungoms paprastai padeda siekti tokių rezultatų, nors tai nėra būtina, ypač mažose organizacijose.

5.3. Vertinimai

Reikėtų dar sykį pažymėti, kad ši analizė yra susijusi tik su išskirtinėmis gamybinėmis užduotimis. Taip pat, kaip minėta 4.3 poskyryje, samdos santykis ir kolektyviniai susitarimai yra atviri pavojams. Šiame skyriuje nagrinėjami tik teigiami aspektai.

Pagaliau yra organizacijos formos problema, t. y. vien sandorio perkėlimas iš rinkos į firmą negarantuoja savaime, kad trintis rinkoje sumažės. Kad būtų efektyvios, šalys sandorio atžvilgiu turi patirti įvairių paskatinimų. Nors iš dalies tai galėtų būti geresnis abipusės priklausomybės suvokimas, bet šiaip reikia kai ko daugiau. Tai, ką teikia vidaus organizacija, yra *priėjimas prie* didelių skatinimo ir kontrolės metodų rezervų ir prie tos atmosferos, kurioje veikiama. Kad iš to būtų naudos, reikia sąmoningai naudotis galimybėmis.

Kai kurios vidaus organizacijai būdingos negalios yra nagrinėjamos 7 skyriuje, o organizacijos formos problema plačiau aptariama 8 ir 10 skyriuose.

5 SKYRIUS

Tarpinių produktų rinkos ir vertikalioji integracija

Tarkim, kad galutinio produkto gamybą galima suskaidyti į keletą technologiškai atskiriamų etapų. Be to, tarkim, kad kiekvienas etapas yra organizuotas kaip paprastoji hierarchija, kurių kiekviena užpildo masto ekonomiją. Klausimai, numatyti nagrinėti šiame skyriuje, yra: 1) kada tokių technologiškai atskiriamų vienetų komponentų gamybą geriau organizuoti firmos viduje, o ne tarpinių produktų rinkoje, ir 2) kaip tokie vidiniai sandoriai bus organizuojami? Kitaip sakant, jei galutinis produktas bus surenkamas iš kelių atskiriamų komponentų, kurie iš jų bus perkami, kurie bus gaminami ir kaip ta gamyba bus organizuojama? Tai vertikaliosios integracijos problema. Keliamos tiek išorinio (įsigijimas), tiek vidinio (organizacijos forma) būdo problemos.

Kaip ima aiškėti, galbūt tai ir nebus netikėta, pagrindas pajungti technologiškai atskiriamus gamybos vienetus bendram valdymui paprastai atitinka sandorinius ketinimus panašias užduotis grupuoti pagal paprastąją hierarchiją. Taigi tiek, kiek toks užduočių grupavimas pagal paprastąją hierarchiją yra efektyvus aplinkybėmis, kuriomis šalys yra įtraukiamos į periodinį keitimąsi mažų kiekių sąlygomis, kai reikia toliau taikytis prie neapibrėžtumo sąlygų, tiek pat efektyvus ir technologiškai atskiriamų darbo grupių grupavimas pagal paprastąją hierarchiją, kuri yra patraukli aplinkybėmis, kai šalys yra įsitraukusios į periodinį mažų kiekių keitimąsi neapibrėžtumo sąlygomis. Be to, mažų kiekių problemos raida tiek vidaus darbo rinkose, tiek tarpinių produktų rinkose yra panaši. Problemų dažniausiai kyla dėl pakartotinių derybų dėl sutarties ir jos atnaujinimo, o ne pradiniu sutarties sudarymo etapu, ir jos turi būti traktuojamos kaip iniciatoriaus pranašumai.

Pradėsiu trumpa tos ankstesnės literatūros dalies, kuri tiesiogiai ar netiesiogiai remiasi vertikaliąja integracija, apžvalga ir tai, kas bus aptariama, siūlau interpretuoti sandorio požiūriu. Paskui sprendimas gaminti ar pirkti statiškose rinkose nagrinėjamas 2 poskyryje. Ekonominės problemos palyginti čia atrodo gana neįdomios. Todėl 3 poskyryje dėmesys kreipiamas į tarpinių produktų pardavimo sutarčių ypatumų neapibrėžtumo sąlygomis tyrinėjimą.

Perėjimas nuo rinkos prie vidinių sandorių nagrinėjamas dviem etapais. Bendros gamybos priemonių nuosavybės rezultatai yra tyrinėjami 4 poskyryje nuosekliais etapais, tačiau laikantis paprastosios hierarchijos. Tokie organizaciniai pasirengimai, kaip rodo praktika, turi didelių trūkumų, toliau pereinama prie sudėtingosios hierarchijos, kurioje prižiūrėtojai įgyja samdos statusą, – apie tai 5 poskyryje. Svarstymai plėtojami pradedant gamyba ir baigiant didmeninės prekybos funkcijomis – apie tai 6 poskyryje. Pabaigoje pateikiama išvadinių pastabų.

1. Ankstesnė literatūra: sandorių interpretacija

Šis tyrimas nepretenduoja į plačią ankstesnės literatūros apie vertikaliąją integraciją apžvalgą. Juo tik siekiama parodyti, kad technologiškai atskiriamų gamybos etapų vertikalioji integracija galiausiai virsta sandorių problemomis. Nors apie tai kartais daroma užuominų, retai kur visa tai aiškiai išdėstoma literatūroje; tiesą sakant, būna ir priešingai[1].

1.1. Technologinė savitarpio priklausomybė

Technologinės savitarpio priklausomybės įrodymas yra ir geriausiai žinomas, ir ganėtinai tiesmukas: nuoseklūs procesai, kurie, suprantama, vyksta vienas po kito laike ir erdvėje,

[1] Stiglerio aiškinimas apie vertikaliosios integracijos gyvavimo ciklą buvo nagrinėtas 1 skyriaus 3.3 poskyryje. Dėl ten nurodytų priežasčių įrodymas galiausiai susijęs ne tiek su sandorių, kiek su technologijos veiksniais.

diktuoja tam tikras efektyvias gamybines konfigūracijas; jos, kaip savo ruožtu tikima, turi polinkių į bendrą nuosavybę. Toks technologinis kompleksiškumas yra, ko gero, svarbesnis srauto proceso operacijose (cheminės medžiagos, metalai ir t. t.) nei atskiriamųjų komponentų gamyboje. Standartinis pavyzdys yra geležies ir plieno gamyba, kur, kaip teigiama, šilumos sutaupoma per integraciją. Paprastai manoma, jog ten, kur „integracija neturi tokio fizinio ar technologinio aspekto, kaip, tarkim, ir atitinkamų komponentų gamybos integravimas su tų komponentų surinkimo procesu, toks sąnaudų iš integracijos taupymo atvejis yra apskritai kur kas sunkiau suprantamas" (Bain, 1968, p. 381).

Tačiau manau, kad, jei būtų galima pasirašyti ir vykdyti sudėtingą nenumatytų reikalavimų sutartį tarp plieno lydymo ir valcavimo etapų, tų etapų integravimas šilumos ekonomijos sumetimais nebūtų reikalingas. Pernelyg didelės sutarties sudarymo sąnaudos yra tai, kas pateisina sprendimą integruotis. Toliau teigiu, kad dėl priežasčių, išdėstytų 4 poskyryje, bendroji nuosavybė nėra pati savaime pakankama sąlyga potencialiai integracijos ekonomijai įgyvendinti. Čia turi reikšmės ir vidinės organizacijos struktūros tipas, kuriuo firma yra pagrįsta. Taigi sandorio sąnaudos paaiškina sprendimą perkelti sandorį iš rinkos į firmą, o firmoje – kokią organizacijos formą rinktis.

Pagaliau manau, kad net dėl sandorių, kuriuose nėra tų „fizinių ar technologinių" aspektų, kuriuos turėjo galvoje Bainas, integracija vis dėlto leidžia įgyvendinti sandorių ekonomiją. Apyvartos procesų ekonomija tarp šiaip atskiriamų gamybos etapų iš tikro yra specialus atvejis, kuriame mažų kiekių pasiūlos sąlyga yra ypač akivaizdi. Tačiau, nesant šilumos ekonomijos ar kokios kitos panašios fizinės sąlygos, progų taupyti iš sandorio sąnaudų naudojantis vertikaliąja integracija mainams, vykstantiems neapibrėžtumo ir mažų kiekių pasiūlos sąlygomis, dar išlieka, nors gal mažesnio masto. Kitaip sakant, fizinio pobūdžio integracija, aprašyta Baino, tėra tik specialus sutarties neišbaigtumo problemų, nagrinėjamų 3 poskyryje, atvejis.

1.2. Rizikavimas ir moralinė rizika

Moralinės rizikos problema iškyla susidūrus nederamoms paskatoms su neapibrėžtumu, arba, kaip nurodo Arrowas (1969, p. 55), „sumaišius rizikas ir sprendimus". Aiškumo dėlei aptarkime sutarties dėl objekto, kurio galutinei kainai ir/ar jo atlikimui būdingas neapibrėžtumas, sudarymo problemą. Viena iš galimybių yra pačiam tiekėjui laikytis neapibrėžtumo. Tačiau pastovios kainos sutarties apibrėžtam rezultatui, kurio sąnaudos yra labai neaiškios, pateikti jis imsis tik pridėjęs prie kainos rizikos priedą. Tarkim, kad pirkėjas tą priedą traktuoja kaip per didelį ir dėl to yra pasirengęs pats imtis rizikos. Rizika gali būti pašalinama pasiūlius sąnaudų priedų (*cost-plus*) sutartį. Tačiau tai mažina tiekėjo paskatas siekti įvykdymo už mažiausias sąnaudas; tiekėjas gali reaguoti oportunistiškai prastovomis (didinant neužimtumą) ar perskirstydamas savo aktyvus taip, kad skatintų kitus darbus sąnaudų priedo sutarties nenaudai. (Kad tai yra daugiau negu tik hipotetinės galimybės, rodo karinių sutarčių, sudaromų sąnaudų priedo pagrindu, patirtis.)

Nors, jei susitarimai patys savaime įpareigotų, dažnai instituciniu požiūriu galėtų būti labai svarbu atskirti rizikavimo ir sutarties vykdymo funkcijas (t. y. sąnaudų priedo sutartys turėtų idealių savybių), specializacija yra neskatinama dėl interesų skirtingumo. Nebent pirkėjas gali reikalauti tiekėjo darbų monitoringo. Tačiau jis gali ir nuspręsti, kad integracija – patrauklesnis dalykas. Tuo yra ne tik silpninamos paskatos oportunistiškai elgtis, bet ir turi tendencijų mažėti monitoringo sąnaudos[2].

1.3. Kintamųjų proporcijų iškraipymai

Aptarkime atvejį, kai surinkimo etapas paremia didelius kiekius; negausa atsiranda tik tiekiant komponentus. Ar monopolistinio tiekimo kainos sudaro progą tokiomis aplinkybėmis veikti

[2] Abiejų reiškinių priežastys buvo išdėstytos anksčiau, žr. ypač 2 skyriaus 2.3 poskyrį.

vertikaliajai integracijai, priklauso ir nuo gamybos technologijos, ir nuo valdymo išlaidų. Kintamosios proporcijos surinkimo etape neintegruotiems surinkėjams sudaro progų monopolistiškai įkainotus komponentus keisti konkurenciškai įkainotais veiksniais (McKenzie, 1951; Vernon ir Graham, 1971; Schmalensee, 1973). Nors monopolinis komponentų tiekėjas gali kaip pardavimo sąlygą įmanomai išsiderėti, kad surenkant būtų laikomasi nustatytų proporcijų, tokių išlygų efektyvumu reikėtų abejoti, nes šiaip tokie pažadai nebus efektyvūs, informacija bus ribota tiekėjo nenaudai ir todėl minimo reikalavimo sąnaudos bus didelės. Kur naudojami pakaitai, susidarys neefektyvios gamybos veiksnių proporcijos, o drauge ir sistemos patirs nuostolių. Privačios (ir visuomeninės) iniciatyvos integruotis norint mažinti bendrąsias sąnaudas atkuriant efektyvius veiksnių derinius yra akivaizdžios[3].

Tačiau tai nereiškia, kad būtinai bus gautas grynasis gerovės pelnas. Į poveikį galutinei kainai taip pat reikia atsižvelgti. Kaip yra parodęs Warrenas-Boultonas, būsimoji monopolinio tiekėjo integracija į konkurencinį etapą gali padidinti galutinę kainą. Ar taip įvyks ir, jei taip įvyks, ar grynasis gerovės pelnas bus gautas, priklausys nuo sudėtingo pakeitimo lankstumo, galutinės paklausos lankstumo, įėjimo sąlygų monopolizavimo etape ir išlaidų sąnaudoms santykių (Warren-Boulton, 1974).

1.4. Išoriniai poveikiai

Visiems aišku, kad negalėjimas atsižvelgti į technologijos šalutinius poveikius (*spillover*) tarp autonomiškų veikėjų sukelia suboptimizaciją. Nors apmokestinimas kartais yra patogus būdas tokias sąnaudas padaryti akivaizdžias, dėl tos pačios priežasties gali būti imamasi ir integracijos (Davis ir Whinston, 1961).

[3] Ar iš tikrųjų integracijai stiprinti pakaks iniciatyvos atkurti efektyvias veiksnių proporcijas, priklauso ir nuo monopolinės maržos didumo bei lengvumo keisti veiksnius. Kadangi tokių veiksnių kaitos galimybės griežtai ribotos ir kadangi monopolinės maržos bus ribojamos įėjimo į rinką grėsmių (Stigler, 1968, p. 133), jautrumo riba gali būti nepasiekta.

Coase'o siūloma alternatyva, susijusi su išoriniais poveikiais dėl mažų kiekių, yra abipusės derybos. Tariant, kad derybų sąnaudos bus nedidelės, nuosavybės teisių perdavimas vienai ar kitai šaliai dėl šalutinių poveikių gali atrodyti, jog jis neturi jokių pasekmių paskirstymo efektyvumui[4]. Tačiau nulinių derybų sąnaudų fikcija aiškiai yra nereali.

Susivienijusios ar autonomiškos rinkos sutarties sudarymo atveju kyla klausimas, kuriam iš tų būdų reikia mažiausių išlaidų. Statiškose rinkose (2 skyrius) abu tie būdai veikiausiai galėtų būti vertinami vienodai. Tačiau iškilus neapibrėžtumui, prireikia nuosekliai derintis prie kintančių rinkos sąlygų. Baigtinis susivienijimo sutarimas gali labiau sąlygoti mažesnes kainas negu periodinės dvišalės derybos; todėl galimybė integruotis vėl verčia atsigręžti į sandorių sąnaudas.

1.5. Informacijos rinkos

1.5.1. Stebėsenos ekonomija[5]

Kaip minėta 3 skyriuje kalbant apie lygiųjų grupes, „gauti informaciją" dažnai reiškia „steigimo sąnaudas"; tai yra ištekliai, reikalingi informacijai gauti, gali būti nepriklausomi nuo to gamybos proceso, kuriam ta informacija naudojama, apimties" (Radner, 1970, p. 457). Nors Radneris turėjo galvoje, matyt, horizontalias firmos dydžio prasmes, tyrimas siejasi ir su vertikaliąja integracija. Jei atskira stebėsenos grupė gali būti sudaryta tokia, kad turėtų ryšį su giminiška gamybos etapų serija, vertikalioji integracija gali būti efektyvi.

Vis dėlto gali kilti klausimas, kuo čia dėta bendroji nuosavybė? Kodėl ne nepriklausoma stebėsenos agentūra, kuri parduoda informaciją kiekvienam atėjusiajam? Arba, jei reikalingoji informacija yra labai speciali, kodėl ne bendroji įmonė? Kitaip sakant,

[4] Tai reiškia, jog rentų esama pakankamo dydžio, kad amortizuotų minėtus pašalinius poveikius (Regan, 1972, p. 433).

[5] Šiame poskyryje pakartotinai kalbama apie problemas, aptartas 1 ir 3 skyriuose. Jos čia minimos todėl, kad šis skyrius taptų savarankiškesnis.

kas draudžia efektyviai keistis informacija pagal sutartį tarp vienas po kito einančių gamybos etapų? Iš tikrųjų potencialiai galimų tiesioginių pasirinkimų sandorio (*options*) diapazono požiūriu bendroji nuosavybė pasirodo esanti kraštutinis atsakas. Kokie yra veiksniai, kurie tokiam rezultatui palankūs?

Vienas iš sutarties keblumų yra pasirinkti terminus. Tačiau jei ir dėl terminų būtų susitarta, išlieka susitarimo kontrolės problema. Aiškumo dėlei tarkim, kad bendra informacijos rinkimo atsakomybė pagal sutartį yra skiriama vienai iš šalių. Tuomet perkančioji šalis išgyvena pasitikėjimo riziką: informacija gali nutekėti, o gal ir būti iškreipta tos firmos, kuri ėmėsi atsakomybės rinkti informaciją, naudai. Jei tikrinimas brangiai kainuoja, o įrodyti sutarties laužymą sunku, bendriems sutarties įsipareigojimams nusistatyti stokojama laiko. Jei, be to, vyrauja mažų kiekių sąlygos, ir todėl pasirinkimas yra menkas, sutarties įsipareigojimai susiduria su ilgalaikės rizikos pavojumi. Dėl tos priežasties integracija stebėsenos ekonomijos (*observational economies*) labui galiausiai vėl atsiremia į sandorių sąnaudų apskaičiavimą.

1.5.2. Lūkesčių konvergencija

Problema, į kurią ginčas krypsta dėl lūkesčių konvergencijos, yra tokia, kad jei esama labai didelės tarpusavio priklausomybės tarp vienas po kito einančių gamybos etapų, o aplinkybių prisitaikyti paprastai neįmanoma numatyti, gali būti sunku užtikrinti koordinuotus atsakymus, jei atskiri etapai yra traktuojami nepriklausomai. Marchas ir Simonas (1958, p. 159) šią problemą apibūdina taip:

> „Tarpusavio priklausomybė pati savaime nekelia keblumų, jei tos priklausomybės modelis yra stabilus ir fiksuotas. Todėl šiuo atveju kiekviena paprogramė gali būti sudaryta taip, kad atsižvelgtų į visas paprogrames, su kuriomis ji sąveikauja. Keblumų iškyla tik tada, kai programos vykdymas priklauso nuo aplinkybių, kurių negalima iš anksto tiksliai numatyti. Tokiu atveju reikia koordinuotų pastangų, užtikrinančių susitarimą dėl vertinimų, kuriais bus remiamasi kaip veiksmų pagrindu, arba pateikti informacijos kiekvienai paprogramei apie kitų veiklą."

Tam tikrais požiūriais visa tai galima apibūdinti kaip sutarties neišbaigtumo įrodymą. Jei būtų galima išsamiai nustatyti tinkamus sąlygiškus atsakymus, koordinavimas galėtų vykti pagal sutartį. Tačiau tai labai ambicingas noras. Mėginimas programuoti atsakymus kintančioje ir neapibrėžtoje aplinkoje gali pasirodyti esąs neefektyvus. Tiek, kiek neprogramuotas (adaptacinis, nuoseklus) sprendimų procesas yra taikomas ir turint galvoje griežtus iniciatyvos ir kontrolės ribojimus, kuriuos ilgalaikės sutartys šiomis aplinkybėmis patiria, galima nurodyti vertikaliąją integraciją.

Bet kaip tada dėl trumpalaikių sutarčių? Kaip tik čia lūkesčių konvergavimo problema ypač svarbi. Taigi sakykim, kad trumpalaikės sutartys yra ydingos nei dėl investavimo trikdžių, nei dėl iniciatoriaus pranašumų[6]. Malmgrenas kaip tik ir teigia (1961), kad tokios sutartys, šiaip ar taip, gali būti pripažintos negaliojančiomis dėl struktūrinių suvaržymų nebuvimo; derybų sąnaudos ir laikas, reikalingas sistemai sureguliuoti išskirtiniu pasitikėjimu rinkos (kainų) ženklais, yra linkęs būti reikšmingas atžvilgiu to, kas išeitų, jei vienas po kito einantys etapai būtų integruoti ir taip pat arba vietoj jų būtų taikomi administraciniai procesai.

1.5.3. Kapitalo rinkos[7]

Richardsonas čia kelia įdomią problemą, turėdamas galvoje verslininką, kuris buvo pasirengęs siūlyti ilgalaikes sutartis (suprantama, už normalaus dydžio procentus), kurių kiti nebuvo linkę sudarinėti, nes nebuvo tikri, kad jis turi „sugebėjimų, drauge ir valios, įgyvendinti jas. Gal jis turėjo informacijos, pakankamos įtikinti save, bet ne kitus, kad taip ir yra" (Richardson, 1960, p. 83).

[6] Apie samprotavimus dėl investavimo trikdžių žr. tolesnį 3.3 poskyrį. Iniciatoriaus pranašumai nagrinėjami taip pat ten, 4 poskyryje ir 4 skyriuje.

[7] Aptariant kapitalo rinkas čia nagrinėjama palyginti nedidelė problema. Papildomai tokios rinkos nagrinėjamos aiškinantis jų santykį su vertikaliąja integracija 6 skyriaus 2 poskyryje. Kapitalo rinkos ydos, kiek jos susijusios su išteklių paskirstymu, bendresne prasme aptariamos 7–9 skyriuose.

Autorius tęsia toliau pažymėdamas, kad suvokiama dviejų šalių rizika gali būti tokia, jog darosi sunku derėtis dėl sutarties, kuri siūlo kiekvienam priimtiną riziką; tokiomis aplinkybėmis objektyviosios rizikos yra padidinamos sutarčių rizikomis. Integracija, kurios imamasi tokiu pagrindu, yra panaši į savidraudą tų individų, kurie žino esą geri rizikos objektai, bet draudimo rinkoje yra nuvertinami dėl savo neišgalėjimo už mažą kainą „atskleisti" šią sąlygą draudikams. (Žr. draudimo aptarimą 3 skyriaus 1 poskyryje.)

Problema čia ne ta, kad investuotojai yra „nesuinteresuoti" finansuoti tokio pobūdžio projektų. Priešingai, tai labiau rodo jų nesugebėjimą skirti gerą riziką nuo prastos, drauge su prastos rizikos polinkiu perdėti savo sugebėjimus ir tuo sudaryti keblumų. Taigi vėl informacijos ribotumo ir oportunizmo porinys sudaro išskirtinį akstiną integruotis[8].

Iš dalies speciali, nors šiaip įdomi proga keisti vertikaliąją integraciją dėl autonomiškų sutarčių iškyla ryšium su valdymo perėmimo problema paslaugų srityje. Investicijų bankininkai yra (ar bent buvo) atsargūs tokius verslus viešinti. Tai iš dalies gali būti dėl nesusipažinimo su negamybiniais verslais. Tačiau bankininkai yra vangūs investuoti į žmogiškąjį kapitalą. Kitaip nei gamybinis verslas, kurio didelė dalis firmos vertės yra išreikšta ilgalaikiu fiziniu turtu, pagrindinį turtą daugelyje paslaugų pramonės šakų sudaro pelningai veikiančios firmos žmogiškasis kapitalas. Jis gali būti iššvaistytas palyginti greitai, kol bankininkai bus informuoti ir imsis gelbėjimo priemonių.

Patirdamos tokių kapitalo rinkos keblumų, daugelis paslaugų firmų, susidūrusių su valdymo perėmimo problema, kreipiasi į gamintoją, su kuriuo yra turėjusios verslo reikalų, kviesdamos

[8] Žinoma, sykį investavus ir firmai galint demonstruoti savo pavykusių darbų vaizdą, problemos surinkti daugiau kapitalo nėra tokios sunkios. Tačiau kadangi sėkmės perspektyvos firmoms pablogėjo, todėl, esant ribotai kapitalo rinkai ir pradėjus verslą be pakankamo apyvartos kapitalo, gali ištikti daugiau nesėkmių negu ištiktų tuo atveju, jei verslininkai iš pat pradžių galėtų lengvai pademonstruoti savo objektyvias charakteristikas.

vienytis[9]. Pranašumai, kuriuos, palyginti su bankininku, turi gamintojas, yra 1) jo išankstinė pažintis su verslu ir 2) didesnė kontrolė palyginti su skolinimusi, kylanti, iš susivienijimo tiek priimant strateginius nutarimus, tiek tvarkant reikalus įsigytoje įmonėje (žr. 6 ir 7 skyrius).

2. Statinės rinkos

Panagrinėkime tokią pramonės šaką, kuri gamina daugiakomponentį produktą, ir tarkim, kad kai kurie iš tų komponentų yra specifiniai (būdingi pramonei), o toliau darykime prielaidą, kad tarp jų esama komponentų, kuriems gamyboje rinkos požiūriu masto ekonomija yra per plati. Tuomet rinka palaikys tik nedaugelį efektyvaus dydžio gamintojų, gaminančių tam tikrus komponentus.

Paprastai tokiu atveju tikimasi sulaukti monopolistinio kainų perviršio (palyginti su sąnaudomis) rinkos tiekimo aplinkybėmis, nors, kaip aiškinama 2 skyriaus 2 poskyryje, tokio poreikio nesusidaro, jei esama daug tiekėjų, norinčių ir galinčių derėtis pradiniame sutarties pasirašymo etape. Tačiau tarkim, jog derybos dėl didelių kiekių nėra įmanomos. Tada nusistatytosios sąlygos sudaro aiškų stimulą surinkėjams integruotis atgaline linija ar tiekėjams – pirmyneige linija. Gali būti skiriami du atvejai: abipusė monopolija (oligopolija) ir konkurencinis surinkimas su monopoliniu tiekimu. Pirmasis atvejis nagrinėjamas čia, antrasis – ankstesniame 1.3 poskyryje.

[9] Kartais tokiu būdu gamintojas įsigyja savo gaminių platintojus. Kaip pavyzdį galima nurodyti atvejį, kaip Hammermillo popieriaus bendrovė septintąjį XX a. dešimtmetį įsigijo du popieriaus prekybos tinklus. Abu tinklai buvo susidūrę su valdymo perėmimo problemomis ir galimu likvidavimu. Įsigydama šiuos tinklus, Hammermillo bendrovė gavo nuosavybės teisę abiem atvejais naudotis kai kuriomis žmogiškojo aktyvo vertybėmis, kurias tie prekybos tinklai buvo sukaupę, tačiau kuriems nebuvo tinkamos rinkos, ir taip užsitikrino tvarkingą perėjimą. (Smulkiau apie tai žr. bylos stenogramą leidinyje *U.S. v. Hammermill Paper Company*, U.S. District Court for the Western District of Pennsylvania, July 1972. Alfredo Duvalio ir Courtney Reeveso parodymai ypač reikšmingi.)

Abipusė monopolija numato, kad tiek dėl kainos, tiek ir dėl kiekybės būtų deramasi. Abi šalys, suprantama, stengiasi ne mažinti alternatyvų kreivę, o didinti, ir tai atitinka jungtinio pelno didinimo kiekį (Fellner, 1947). Tačiau tai tik nustato kiekį, kurį numatoma iškeisti. Sąlygos, kuriomis šiuo kiekiu bus apsikeista, dar turi būti nustatytos. Bet kokia kaina, kuri reiškia nenuostolingą abiem šalims uždarbį, yra įmanoma. Galima tikėtis, kad derybos prasidės. Galimas daiktas, jos tęsis, kol viena iš šalių suvoks, jog ribinis pelnas yra nulinis. Nors tokios derybos abiem (ir socialiniu požiūriu) naudos neatneša, jos sudaro progą privačiai užsidirbti pinigų. Vis dėlto kaip bendrojo pelno skirstymo būdas, tai skatina tų sąnaudų išvengti, jei taip iš viso galima padaryti.

Vienas iš galimų prisitaikymo būdų yra internalizuoti sandorį per vertikaliąją integraciją; tačiau dėl sutarties visam laikui (*once-for-all contract*) sudarymo taip pat galėtų būti deramasi. Visiškai statiškoje aplinkoje (kurioje nėra jokių trikdžių) tos dvi alternatyvos gali būti vertinamos abejingai: pastaroji reiškia nutarimą dėl komponentų tiekimo kainos, o susivienijimas reikalauja susitarti dėl turto vertinimo. Derėjimosi įgūdžiai kiekvienu atveju gal bus lygiai svarbūs (iš tiesų komponentų kaina gali būti interpretuojama turto vertinimo terminais). Vadinasi, nors vertikalioji integracija gali vykti tokiomis sąlygomis, toje problemoje nėra nieko, kas reikalautų tokio rezultato.

Tokiomis aplinkybėmis panašiai galima ginčytis ir dėl išorinių poveikių: jungtinio pelno sumetimai reikalauja, kad suinteresuotosios šalys pasiektų sutarimą, tačiau integracija visiškai statiškoje aplinkoje nereiškia jokio sutarčių visam laikui pranašumo.

Santykio iš abipusės monopolijos į abipusę oligopoliją transformavimas praplečia derybų alternatyvas, tačiau derybų dėl susivienijimo sutarties atvejis ryšium su sutartimi visam laikui šiuo požiūriu nesiskiria. Jei bus pasiekiama kitokio rezultato, statišką problemos apibūdinimą veikiausiai reikės švelninti.

Todėl aptarkime sutarties sudarymo problemą, iškeltą šio skyriaus pradžioje: kokių organizacinių santykių reikėtų tikėtis, jei keletas technologiškai atskiriamų darbo grupių (kurių kiekviena

organizuota, sakysim, kaip paprastoji hierarchija) yra įtraukta į periodinę mažų kiekių, kuriems reikia nuosekliai prisitaikyti prie neapibrėžtumo, kaitą? Tolesniuose poskyriuose bus aptartos trys organizacinių alternatyvų rūšys: pardavimo sutartys, paprastieji hierarchijos modelio praplėtimai ir perėjimas į daugiapakopę hierarchiją, kurioje aptariami sandoriai yra užbaigiami samdos santykio sąlygomis.

3. Pardavimo sutartys dėl komponentų tiekimo

Tarkim, kad aptariamas gaminys technologiškai sudėtingas ir kad jis tiektinas pusiau tęstiniu būdu[10]. Taip pat tarkim, nebent būtume atbaidyti sutartinių negalių, kad reguliarūs perplanavimo ir/ar apimties pokyčiai daromi atsižvelgiant į kintančias aplinkos sąlygas. Gali būti svarstomi trys alternatyvūs tiekimo susitarimai: nenumatytų reikalavimų sutartis visam laikui, neišsami ilgalaikė sutartis ir serija trumpalaikių sutarčių.

3.1. Nenumatytų reikalavimų sutartys

Tokių sudėtingų sutarčių ribotumai buvo išdėstyti ankstesniuose skyriuose (ypač žr. 4 skyriaus 3.1 poskyrį). Riboto racionalumo požiūriu neįmanoma ar nepaprastai brangu mėginti pasirašyti išsamiąją sutartį, kurioje būtų visapusiškai išsilygta dėl nenumatytų tiekimo santykių. Todėl aptarkime tarpinę

[10] Nuolatinį gaminio tiekimą, kuriam reikia adaptacinio, nuoseklaus sprendimų priėmimo, reikia skirti nuo ilgalaikio turto vienkartinio tiekimo. Neapibrėžtumas dėl naudojimosi poreikių, susijusių su pavieniu ilgalaikio turto tiekimu, verčia iš pat pradžių tikėtis lankstumo. Pritaikomumas daugiausia yra tų turtų pradinio projektavimo funkcija. (Vadinasi, projekto pokyčiai to turto gamybos metu paprastai yra neženklūs.) Kadangi poreikis tikėti, jog paklausa bus lanksti, ir drauge nusistatyti lankstumo požymius yra tas pat, ar gaminį galima įsigyti viduje, ar pirkti rinkoje, todėl vargiai galima daryti skirtumą tarp įsigijimo pagal pardavimo sutartį ar per vidaus gamybą remiantis gaminio pritaikymo pagrindu.

sutarčių formą (būtent neišsamiąsias ilgalaikes sutartis, kurios turi pelno dalijimosi tvarką[11]) ir nuosekliuosius einamuosius sandorius.

3.2. Neišsamiosios ilgalaikės sutartys

Akivaizdu, kad neišsamiosios sutartys, be kita ko, kelia prekybos riziką: kai iškyla sutarties dviprasmybių, kiekvienos šalies natūrali pozicija yra derėtis oportunistiškai. Tačiau ar galima įveikti sutarties neišsamumo pavojus 1) įtraukiant į ją bendro pobūdžio straipsnį, kad šalys sutiktų, vykdydamos sutartį, juo vadovautis jungtinio pelno didinimo sumetimais, ir 2) surandant atitinkamą dalijimosi taisyklę, kad galima būtų skatinti šalis laikytis sutarties? Tokio susitarimo tikslas, kai susidaro papildomų nenumatytų aplinkybių, yra skatinti šalis elgtis kooperaciškai, jungtinio pelno didinimo būdu.

Ši problema įdomi ne vien mūsų atveju, bet ir dėl to, kad siejasi su tuo, ką Hurwiczius vadina „paskatų suderinamumu" (1972, p. 320–334; 1973, p. 23–27). Klausimai, kurie rūpi Hurwicziui yra: 1) ar vieningos mainų rinkos dalyviai, kurie atvirai neignoruoja nustatytų taisyklių (svarbiausia taisyklė yra ta, jog jie elgiasi kaip kainos nustatytojai), gali paprasčiausiai apgaudinėti, ir 2) ar gali būti išrastos alternatyvios mainų rinkos taisyklės, kurios duotų Pareto optimumą. Autorius taip pat teigia, kad kainų nustatymo taisyklių galima sėkmingai išvengti, jei šalys naudosis klaidingomis kartogramomis (1972, p. 324–332). Jis taip pat sako, jog autonomiška abipusė prekyba ir pelno dalijimosi taisyklė kartais skatina jungtinį pelno didinimą (1973, p. 25–26).

[11] Tokia tvarka ankstesniame skyriuje nebuvo aptarta, nes tikriausiai būtų per brangu surašyti ir vykdyti tokias sutartis kiekvienam darbuotojui atskirai. Tačiau čia susitarimo dalykas yra paprastoji hierarchija. Sutarties numatytos dalijimosi taisyklių išlaidos, kaip bendrųjų pridedamųjų verčių dalis, yra atitinkamai daug mažesnės. Taigi pateikiamas išsamesnis dalijimosi taisyklių ribų nustatymas.

Tačiau pastarasis rezultatas iš esmės priklauso nuo prielaidos, kad viena iš šalių nuosekliai elgsis kaip visiškai patikima kainos nustatytoja[12]. Manau, kad dalybų taisyklės nebūtinai lemia jungtinį pelno didinimą, jei abi šalys yra traktuojamos *simetriškai* ir joms leidžiama sudaryti apgaulingą balansą bei daryti klaidinančius signalus[13]. Aptarkime tokias dalijimosi taisyklės nuostatas:

1. Susidūrusios su netikėta aplinkybių kaita, šalys

a) uždirbs π_1 ir π_2 atitinkamai, jei nereikia prisitaikyti prie pakitusių aplinkybių (t. y. dabartinio periodo sąlygos yra nepakitusios palyginti su ankstesniu periodu),

b) uždirbs $G>\pi_1+\pi_2$, jei jos prisitaikys tam, kad padidintų bendrąjį pelną.

2. Taisyklės, pagal kurias G dalijamas tarp šalių taip (kur $0<a<1$):

a) I šalis gaus

$a\,G$ jei $a\,G>\pi_1$ ir $(1-a)\,G>\pi_2$;

π_1 jei $a\,G<\pi_1$;

$G-\check{s}_2$ jei $(1-a)\,G<\check{s}$ (tuo atveju II šalis gauna π_2 ir $G-\pi_2>\pi_1$).

b) II šalis gaus

$(1-a)\,G$ jei $(1-a)G>\pi_2$ ir $aG>\pi_1$;

π_2 jei $(1-a)G>\pi_2$;

$G-\pi_1$ jei $aG>\pi_1$ (tuo atveju I šalis gauna $\check{s}_1$ ir $G-\pi_1>\pi_2$).

Kadangi nė viena šalis negali daryti blogiau ir paprastai darys geriau, taikydama ir naudodama dalijimosi taisyklę, neišsamioji

[12] Pagal Hurwicziaus pateiktą pavyzdį ūkininkas ir darbininkas derasi per dvišales derybas dėl darbų apimties ir dėl numatomo mokėti atlyginimo. Hurwiczius mano, kad darbininkai visada elgiasi sąžiningai kaip atlyginimo gavėjai, ir tvirtina, kad ūkininkai, kurie priešingu atveju būtų linkę iškreipti savo paklausą darbo jėgai, gali būti skatinami elgtis padoriai taikydami pelno dalijimosi taisyklę. Tai teisinga, tačiau kodėl darbininkas turėtų elgtis taip, kaip aprašyta, jei neatskleisdamas savo darbo plano jis gali padaryti geriau?

[13] Hurwiczius atmeta pirmąjį atvejį ir pripažįsta tik pastarąjį: „Svarbu suprasti, kad... [apgavystės nebuvo] tiesiogiai ištariant melagingus tvirtinimus, bet buvo netiesiogiai, taisyklių požiūriu nederamai elgiantis " (1973, p. 23). Toks netiesiogiškumo pabrėžimas susidaro dėl to, kad Hurwiczius pasitiki rinkos vaidmeniu mainuose, kuriuose kainų signalai yra visų svarbiausi. Tačiau daryti skirtumą tarp dviejų rūšių klaidingumo yra dirbtinė pozicija, ir jos čia nesilaikoma.

sutartis neatrodo kliudysianti efektyvumui ar progai brangiai pasiginčyti. Juolab kad bendrojo teiginio ir dalijimosi taisyklės sumanymas, atrodo, duos šalių neišsamiajai ilgalaikei sutarčiai reikalingų akstinų efektyviai prisitaikyti jungtinio pelno didinimo būdu.

Tačiau, kaip ir galima tikėtis, čia iškyla kliūtis. Kaip jau minėta, esama prielaidos, kad π_1 π_2 ir G visi yra žinomieji ir gali būti įvertinti, o iš tikrųjų faktiškai jie yra nežinomieji ir, nepaisant didelių pastangų ir išlaidų, paprastai gali būti tik apytikriai nustatyti. Neapibrėžti pajamų srautai ir juolab neapibrėžti sąnaudų srautai turi būti įvertinti[14]. Tiek, kiek informacijos blokai sutampa ne ištisai (o jie tikrai sutaps, kai sutaps užduoties išskirtinumas ir kitokia padėtis aplinkos sąlygų požiūriu), galima laukti, kad kiek-

[14] Skeptikams, kurie mano, kad komponentų sąnaudų nustatymas yra tikslus mokslas, verta pasvarstyti vieną istoriją, kaip Fordo motorų bendrovė pirkdavosi degimo žvakes. Degimo žvakių gamintojui buvo labai naudinga turėti savo žvakes kaip originalų prietaisą lengvosiose Fordo mašinose, nes tai atsarginių dalių rinkoje, kurioje parduodama dauguma tokių žvakių, didino jo pardavimo mastą. Toks pranašumas buvo aiškus pačiam gamintojui ir tokioms įmonėms kaip Fordas, nes Fordas turėjo galimybę pirktis žvakių kur kas mažesne kaina. Tačiau tokio pranašumo masto Fordas iki galo neįvertino. Kai Championo degimo žvakių bendrovė 1958 metais tapo viešąja įmone (ji buvo pirmoji firma, pasiskelbusi viešąja), Fordo domėjimuisi degimo žvakių gamyba buvo suduotas smūgis. *Electric Autolite* bendrovės prezidentas štai ką apie tai paliudijo raštu [kaip pareikšta teismui atsakovo Fordo motorų bendrovės rašte, pateiktame JAV Apygardos teismui Mičigano Rytų apygardoje, Pietų padalinyje, Civilinio ieškinio Nr. 21911 (US *versus* the Ford Motor Company and Electric Autolite Company), p. 14–15]:

„...*Electric Autolite* bendrovė buvo „suinteresuota" todėl, kad, Championo degimo žvakių bendrovei 1958 metais „pasiskelbus viešąja", „pasirodę skaičiai buvo labai dideli ir rodė labai didelį pelną" ir „kai Fordas pamatė tuos skaičius ir suvokė, koks didelis pelnas", *Electric Autolite* „pajuto", kad „tikroji to didelio pelno, tenkančio tiekėjui, prasmė duoti dingstį Fordui susimąstyti apie integracijos galimybes."

Nors Fordo įmonės inžinieriai, buhalteriai, apskaitininkai, finansų analitikai ir t. t., galimas daiktas, sugebėjo padaryti pelningumo skaičiavimus, tokios įmonės sąnaudos, matyt, buvo gana didelės. Tačiau atskleidus Championo uždarbius nebuvo prasmės imtis nuodugnesnių tyrimų: atskleistas pelnas viską pasakė.

viena šalis pateiks neišsamius ir šališkus duomenis vertintojams, jei tai atitiks jų tikslus. Kaip manoma, kils brangiai kainuojančių ginčų[15]. Hurwiczius tikslina tas problemas, tardamas, kad viena iš šalių išlieka ir toliau teisinga sandorių atžvilgiu, o tai tiesiog herojiška.

3.3. Nuosekliosios einamosios sutartys

Taigi tiek išsamiosios, tiek neišsamiosios sutartys visam laikui patiria sunkumų. Pirmąsias gadina didelės sąnaudos nenumatytoms aplinkybėms ir efektyvaus prisitaikymo pradžioje pabrėžimas. Nepaisant bendros išlygos kėslų ir dalijimosi taisyklės, antrosios sutartys yra susijusios su brangiai kainuojančiomis derybomis. Ar vietoj jų nebūtų galima išsiversti trumpalaikėmis sutartimis? Jos juk leistų pertvarkyti sąlygas sutarties atnaujinimo laikotarpiu; į naują informaciją galėtų būti atitinkamai atsižvelgta kitaip klostantis aplinkybėms, be to, užtektų vien trumpalaikės prognozės artimiausiai ateičiai.

[15] Pavyzdžiui, tarkim, kad firma 1 yra pirkėjas ir jis prašo, kad firma 2 sumažintų savo komponentų tiekimą per ateinantį laiko tarpą 10 procentų. Kokia prasme dalijimosi taisyklės daro nereikalingą derėjimąsi, kuris šiaip būtų būdingas tokiems prašymams? Firma 2 gal prašys pateikti sąmatą, rodančią kiek *G* dėl to padidės, ir tuomet firmą 1 bus linkstama mažinti. Firma 1 paprašys, kad firma 2 nurodytų, kokia būtų π_2 reikšmė nesant prisitaikymo, kurį firma 2 pervertins. Intensyvūs tyrimai norint sukurti nepriklausomus įvertinimus brangiai kainuotų ir būtų nedaug naudingi, jei negalima pasiekti susitarimo dėl pagrindinių parametrų. Arba tarkime, jog aptaisas komponentui gali būti daromas iš vienos ar dviejų medžiagų x ar y, tariant, kad tipas x pradžioje yra pigiausia medžiaga. Vėliau keičiasi kaina, tačiau taip, jog tipas y dabar atpinga. Pirkėjas siūlo, kad pardavėjas padarytų jungiklį. Pardavėjas atsako padarysiąs, tačiau priduria, jog reikės naujo mechaninio apdorojimo ir reikės keisti tam tikrus mechaninius procesus. Be to, prireiks tam tikrų perkvalifikavimo išlaidų ir kitų darbo sąnaudų. Išpūsdamas šių ir kitų pereinamųjų sąnaudų sąmatas, pardavėjas mėgina iš naujo persvarstyti susitarimą palankesnėmis sau sąlygomis. Kadangi pirkėjas gali tik ginčytis, bet negali lengvai įrodyti, jog pardavėjo išlaidų sąmatos yra išpūstos, prasimanymas, jog pakaks dalijimosi taisyklės jungtinio pelno didinimui pasiekti, yra nepagrįstas.

Tačiau trumpalaikės sutartys, šiais atžvilgiais turėdamos pranašumų, turi ir aiškių trūkumų. Taigi, jei arba 1) efektyvi pasiūla pareikalaus investicijų į specialius, ilgalaikius įrenginius, arba 2) pradinės sutarties laimėtojas įgis sąnaudų pranašumų dėl iniciatoriaus pranašumų (tokių kaip unikali vieta ar erudicija, įskaitant turėjimą neatskleistų ar patentuotų technologijos bei valdymo procedūrų ir specialių darbui reikalingų įgūdžių), trumpalaikės sutartys kaip priemonės tenkinti pusiau nuolatinės pasiūlos reikalavimus vargiai pasirodys tinkamos.

Pirmos sąlygos keblumas yra tas, kad optimalus investavimas yra palanki sąlyga laimėti ilgalaikę sutartį tam, kad ji leistų tiekėjui patikimai amortizuoti savo investicijas[16]. Tačiau neišsamiosios ilgalaikės sutartys, kaip ką tik minėta, kelia prisitaikymo bei nuoseklių sprendimų priėmimo problemų. Vadinasi, šiuo atveju susikerta optimalaus investavimo ir optimaliai nuoseklaus prisitaikymo procesai.

Galima ginčytis, ar iniciatoriaus pranašumai (tariant, kad jų esama) turi kokį nors ryšį su vertikaliąja integracija, remiantis ta dingstimi, jog pirmieji kainų siūlytojai kapitalizuos ateityje numatomą pelną. Nors tai tikrai teisinga, bet įrodyti tai nelengva. Viena, jei nenumatyta bendrų tiekimo reikalavimų, „pirkimo" strategija yra rizikinga. Drauge alternatyvi pasiūlos kaina nėra nepriklausoma nuo sąlygų, kurias pirkėjas gali paskui pasiūlyti konkurentams. Be to, alternatyvi pasiūlos kaina gali būti tik viršutinė riba; agresyvus pirkėjas gali mėginti gauti kainą, atitinkančią einamąsias sąnaudas per kiekvieną raundą. Galima laukti, jog bus ginčijamasi. Taigi trumpalaikės sutartys susiduria su tuo, kas gali sudaryti rimtų kliūčių aplinkybėmis, kuriomis įgyjama nemažų iniciatoriaus pranašumų[17].

Čia svarbu pažymėti tai, kad technologinės tarpusavio priklausomybės tarp šiaip atskiriamų gamybos etapų sąlyga (būdinga srauto proceso ekonomijai) iš tikrųjų yra specialus sutarties neišsamumo įrodymo atvejis. Sutarties dilema tokia: viena, ji gali la-

[16] Ilgalaikių sutarčių ekonomija čia siejasi su firmos sąnaudų funkcijos interpretacijomis Alchiano (1960) ir Hirschleiferio (1962) studijose.

[17] Įrodymai čia iš esmės tokie patys, kaip ir 4 skyriaus 3.2 poskyryje.

bai brangiai kainuoti, jei apskritai ji yra įmanoma, nustatant sutartimi visą atsitiktinumų diapazoną ir sulygstant atitinkamus santykius tarp etapų. Antra, jei sutartis iš tiesų tais aspektais neišsami, tačiau, pradines derybas užbaigus, susitariančiosios šalys apsiriboja abipusiu pasikeitimu, skirtingi šalių interesai, tikėtina, skatins individualiai oportunistinę elgseną ir bendrus praradimus. Taigi integracijos pranašumai nėra tai, kad technologinė (srauto proceso) ekonomija yra neprieinama neintegruotoms firmoms, bet tai, kad integracija harmonizuoja interesus (ar sutaiko skirtumus, dažnai potvarkiu) ir leidžia išnaudoti efektyvų (adaptacinį, nuoseklųjį) sprendimų procesą. Apskritai argumentai, palankūs integracijai, kuri reiškia 'tiekimo patikimumą', paprastai tapatinami su sutarties neišsamumo problema[18].

4. Jungtinė gamyklos bei įrangos nuosavybė: paprastoji išplėtota hierarchija

Aptariant minėtus autonominių sutarčių ribotumus, perėjimas nuo rinkos į hierarchiją pateisina tyrimą. Tačiau, užuot nedelsiant perėjus į sudėtingąją hierarchiją, ar neužtektų jungtinės gamyklos bei įrangos nuosavybės tarp vieno po kito einančių etapų? Būtų išlaikyta paprastoji hierarchija, o pakeista tik fizinio kapitalo nuosavybė.

Savaime peršasi du paprastosios hierarchijos modelio variantai. Vienas reiškia praplėsti vienintelio valdytojo (savininko) kontrolės mastą visiems darbininkams bendroje patalpoje, nedidinant hierarchijos lygmenų skaičiaus. Būtų išlaikytas rato modelis, aptartas

[18] Kartais manoma, kad sutarties rizikos nesilaikymas teikia papildomą argumentą integracijai: smulkus svarbaus komponento tiekėjas, kurio turto nepakanka visam padarytos žalos ieškiniui padengti, palieka pirkėją nuskriaustą. Tačiau tai ne argumentas smulkiems tiekėjams, nesudarantiems sutarčių apskritai; stambus įvairiapusis tiekėjas galėtų būti daug pajėgesnis rizikuoti palyginti su integruota firma. Tačiau sutarties neišsamumo rizika išlieka ir gali sulaikyti pirkimą iš didelių, įvairiašakių organizacijų. [Apie „idealių" sutarčių aptarimą šiuo atveju žr. Arrow (1965, p. 52–53).]

3 skyriuje, tačiau smarkiai padidėtų stipinų skaičius. Nors toks pasiūlymas patrauklus, jo gali būti atsisakyta riboto racionalumo sumetimais. Kontrolės erdvė pamažu gali būti praplėsta tik sutelkus dėmesį į detales. Jei pajėgumo ribos bus viršytos, nei koordinavimo ekonomijos, nei efektyvios stebėsenos nebus pasiekta.

Dabar pasvarstykime, ką Buttrickas yra aprašęs kaip „vidinių sutarčių sudarymo sistemą" (1952, p. 201–202):

> „Remdamasi vidinių sutarčių sudarymo sistema, firmos vadovybė parūpindavo gamybos plotą ir mašinų, tiekdavo žaliavą ir darbo kapitalą bei rengdavo parduoti galutinį produktą. Tačiau tarpas tarp žaliavos ir galutinio produkto būdavo užpildomas ne apmokamais darbuotojais, išrikiuotais žemėjimo tvarka..., bet [vidiniais] rangovais, kuriems buvo deleguota gamybos funkcija. Jie samdydavosi darbuotojus, prižiūrėdavo darbo eigą ir iš bendrovės gaudavo [suderėtą] atlygio dalį."[19]

Sistema, Pilietinio karo metais susidariusi Naujosios Anglijos pramonės įmonėse, laikėsi daugelyje iš jų iki Pirmojo pasaulinio karo.

Vidinių sutarčių sistema turėjo patrauklių bruožų, nes ji 1) stengėsi sutelkti į vieną vietą keletą pirminių darbo grupių, kurios būdavo įtraukiamos į nuoseklius darbo procesus, taip mažindama transporto išlaidas ir rūpindamasi, kad glaudžiai susieta bendrija išsilaikytų atitinkamai taupydama iš susisiekimo; 2) leisdavo kapitalistui, palyginti prastai išmanančiam technologiją, našiai naudoti savo kapitalą, drauge ribodama jo kišimąsi į sutarčių su vidaus skyrių vadovais derybas, inspektuodama ir koordinuodama įvairių skyrių produkciją ir imdamasi atsakomybės už

[19] Atkreipkite dėmesį į du dalykus: 1) vidinis sutarčių sudarymas drauge sutelkė į vieną vietą bendros nuosavybės vieneto viduje seriją susietų technologinių procesų, tačiau vertikalioji integracija šia ribota prasme nėra pakankama sandorių efektyvumui pasiekti. Organizacijos formos aspektams, tarp jų hierarchinei kontrolei, taip pat reikia dėmesio; 2) įvairūs skyriai vidinių sutarčių įmonėje reiškėsi kaip technologiškai atskiriami, bent statiškai, ir tai sudarė efektyvią pirminę darbo grupę, kaip ją suprato Alchianas ir Demsetzas (1972). Vadinasi, tai, kas turėtų iškilti kaip Alchiano ir Demsetzo sukurto vadovo, kaip stebėtojo, modelio natūralus apibendrinimas, pasirodo, negali išlaikyti rinkos išbandymo.

galutinį pardavimą; 3) teikdavo vidiniams rangovams (*contractors*) (pirmojo lygio prižiūrėtojams) paskatas už efektyvų darbą tiek prižiūrėdama, tiek rūpindamasi gamybos naujovėmis. Be to, nors Buttrickas to nemini, 4) monopolinę įvairių vidinių rangovų galią, matyt, ribojo (palyginti su tiekimu, išimtinai priklausančiu išoriniams tiekėjams) tam kapitalistui priklausanti gamyklos bei įrangos nuosavybė, ir 5) buvo išvengiama informacijos ribotumo problemų, nes jos galėjo kliudyti naujoms investicijoms. Vis dėlto sistema patyrė daug keblumų (Buttrick, 1952, p. 210–215):

1) tarp šalių susiklostė abipusės monopolijos padėtis, nors ir nuosaiki;
2) reguliarus normų persvarstymas skatino rangovą kaupti informaciją ir atidėlioti proceso inovacijas;
3) komponentų srautą reguliuoti darėsi sunku;
4) atsargų, esančių gamybos procese, pasidarė per daug, nes kiekviena darbo stadija turėjo tik savo tiesioginio darbo sąnaudas;
5) rangovo pajamoms kartais viršijus kapitalisto pajamas kildavo pavojus bendrovės pareigūnų statusui.

Be to, ta sistema atskleidė turinti ydingų paskatų, nes:

6) įranga nebuvo naudojama ir remontuojama pakankamai kruopščiai;
7) proceso inovacijos buvo nukreiptos daugiau į darbo sąnaudų, o ne į medžiagų taupymą ar inovacijas;
8) paskatų atnaujinti gaminius būta per maža.

Buttrickas vidinių rangovų sistemos keitimą hierarchinės kontrolės aparatu Winchesterio dėtuvinių ginklų bendrovėje sieja su vidaus personalo kaita XIX a. pabaigoje ir su išoriniais „mokslinės vadybos" pokyčiais XX a. pradžioje (1952, p. 213–220). Tačiau kad ir koks įtikinamas būtų paaiškinimas, kodėl Winchesterio (ar kurioje kitoje) firmoje buvo atsisakyta vidinių sutarčių, yra visiškai akivaizdu, kad vidinių rangovų sistema turėjo rimtų trūkumų ir kad buvo galima laukti galimo organizacijos formos keitimo tokiu mastu, kokiu sudėtingesnė hierarchinės kontrolės sistema tuos trūkumus padėjo švelninti (ir nesudarė kompensavimo išlaidų).

Nors 4 ir 7 trūkumai galėjo būti ištaisyti paprastais pokyčiais vidinėje kainodaros sistemoje, kiti vidinių sutarčių negalavimai iš

tikrųjų pasirodė esminiai. Neapibrėžtumo sąlygomis, kurios sudaro galimybę koordinuoti gretimų dalių adaptaciją, ir riboto racionalumo, iš kurio atsiranda apribojimų ilgalaikėms sutartims bei vangios (vienpakopės) hierarchijos negalimumas, minėti trūkumai yra derybų dėl mažų kiekių santykių, kuriuose įsigali oportunizmas ir informacijos ribotumo sąlygos, apraiškos. Taigi negalios, turinčios dar kitokį organizacinį pobūdį, šiuo atveju – vidinių sutarčių pavidalą, yra aiškinamos rinkų ir hierarchijų struktūra 2 skyriuje.

Aiškumo dėlei tarkim, kad visos sąnaudos ir atitinkami duomenys, susiję su mainais, yra nemokamai prieinami ir kapitalistui, ir rangovui (t. y. informacijos ribotumo čia nesusidaro). Tada galima būtų sudaryti ilgalaikes sutartis, turinčias bendrąją išlygą ir dalijimosi taisyklę (pagal 3 skyriuje apibūdintą tipą). Jei iš pradžių būtų daug galinčių varžytis pretendentų, abipusės monopolijos problemos (1-as trūkumas) nebeliktų. Kitu atveju, jei pradinių siūlymų laimėtojai įgyvendintų pažadus nesinaudoti iniciatorių pranašumais, kuriuos teikia laiko tarpai tarp sutarties atnaujinimo, galima būtų pasirašyti trumpalaikes sutartis ir pakaktų pradinės didelių kiekių sąlygos, norint užtikrinti nuolatinius konkurencinius tiekimo santykius. Tačiau kadangi tos dvi prielaidos yra fiktyvios (būtina informacija nėra nemokamai prieinama, o minėti pažadai nepatikimi), susidaro abipusės monopolijos situacija.

Informacijos kaupimas ir strateginis proceso inovacijų atidėliojimas (2-as trūkumas) yra žaidybinės elgsenos, kurią įgalina išsamios informacijos stoka, apraiškos. Informacija apie sąnaudas ir technologiją buvo asimetriškai paskirstyta vidinio rangovo naudai. Nesant oportunizmo tai nekeltų problemų. Tačiau vidinis rangovas aiškiai buvo oportunistinis, ir dėl to susidarė 2-as trūkumas.

Komponentų srautų tarp šalių suardymas (3-as trūkumas) pirmiausia gali būti siejamas su sutarties neišsamumu (ribotas racionalumas). Iš principo tai galėtų būti sutvarkoma patikint kapitalistui koordinuoti tą srautą pritaikomuoju nuosekliuoju būdu. Tačiau dėl to, kad kiekvienas vidinis rangovas vertina kapitalisto kišimosi pasekmes pagal savo individualaus pelno srautą (be to, pažadai, grindžiami jungtinio pelno didinimo sumetimais, yra neįvykdomi), tai, pasirodo, nepriimtina. Vadinasi, trūkumas toliau išlieka.

Grėsminga padėtis, susidariusi dėl 5-o trūkumo, iš dalies yra speciali. Spėju, jog ji susidaro dėl to, kad vidinis rangovas buvo palyginti saugus dėl pašalinimo (dėl iniciatoriaus pranašumų) ir nebuvo visiškai atviras, atskleisdamas kapitalistui savo tikrąsias sąnaudas. Dėl to normalus hierarchinės pozicijos ir pajamų atitikimas kartais būdavo suardomas, o tai kapitalistas suvokė kaip grėsmingą padėtį. Be to, gali atsirasti nepalankių efektyvumo pasekmių, kai kapitalistas mėgins iš naujo rodyti savo viršenybę, keisdamas tai, kas galėtų būti instrumentiniai sutarties santykiai, į subordinacijos santykius. Vykstant tokioms valdžios rungtynėms, lengvai atsiranda sutrikusio darbo požymių.

Įrangos naudojimo problemos, susijusios su 6-u trūkumu, savo kilme yra artimos anksčiau aptartoms komponentų srauto problemoms, o įrangos naudojimo problemos atspindi išsisukinėjimo elgseną.

Iniciatyvų stygius gaminiui atnaujinti (8-as trūkumas), ko gero, atsiranda dėl asignavimo problemų. Kapitalistas, nors turi interesų tobulinti gaminį, gali, turėdamas ir iniciatoriaus pranašumų, kuriuos įgyja vidiniai rangovai, diegti tokius pokyčius tik užsitikrinęs tų rangovų pritarimą. Perspektyva derėtis ir negalėjimas asignuoti visos gaminio atnaujinimo vertės mažina jo paskatas imtis tyrimų ir plėtros. [Žr. su tuo susijusius Buttricko samprotavimus apie Winchesterio bendrovės patirtį (1952, p. 214).]

5. Sudėtingoji hierarchija: išplėstinis samdos santykis

Viena iš įsisenėjusių problemų, su kuria turi galynėtis ekonominė organizacija, yra oportunizmo pažabojimas. Dėl 4 skyriuje nurodytų priežasčių pavieniai darbuotojai tam tikru mastu įgyja monopolinių galių darbo vietų atžvilgiu. Drauge, kaip rodo ankstesnė vidinių rangovų sistemos analizė, tas pat tinka ir gamybos skyrių vadovams. Tuo metu, kai individualūs interesai yra proteguojami reiškiant tokias galias privačiam pelnui gauti, toji sistema kaip visuma pareikalauja papildomų sąnaudų ir gali pasidaryti neperspektyvi.

5.1. Bendrosios pastabos

Aiškiai yra parodytas sisteminis sprendimas, keičiantis santykį tarp šalių nuo sąlyginio antagonizmo iki platesnio bendradarbiavimo. Samdos santykio plėtra, turėjusi įtakos žabojant oportunistinę elgseną tarp darbuotojų paprastojoje hierarchijoje, įskaitant skyrių vadovus, yra skirta tokiam procesui skatinti. Firma teikia vadovams darbo vietos apsaugą ir vidinę teisingumo sistemą, už kurią jie mainais sutinka būti vertinami pagal savo nuopelnus sistemai kaip visumai, o tai iš dalies nustatoma pagal jų požiūrį į bendradarbiavimą.

Čia aptariama problema esminiais bruožais iš tikrųjų yra panaši į svarstytąją 4 skyriuje. Tai, ką norima nustatyti, yra sutartinis santykis, kuris numato teisingas (konkurencines) pajamas, skatina prisitaikymo sugebėjimą ir yra gana patenkinamas įtraukimo patirties prasme. Vidinės sutartys yra nepakankamos pirmaisiais dviem aspektais ir gali kelti problemų trečiuoju aspektu. Vidinių rangovų tariamojo autonomiškų derybų būsenos pakeitimas į samdos santykį turi pranašumų pirmaisiais dviem (o gal ir visais trimis) aspektais.

Kai vidinis rangovas tampa vadovu, iškyla keletas momentų. Pirma, jis daugiau nebegali reikšti pretenzijų pusiau savarankiškam pelno srautui. Antra, jo veikla tampa pavaldi vidaus auditui. Jo paskatas elgtis oportunistiškai stabdo pirmoji iš tų priežasčių, o jo informacijos ribotumo pranašumą mažina antroji[20]. Apskritai jis tampa komandos narys ir dėl to darosi pavaldus skirtingai lūkesčių krypčiai, turint galvoje jo santykį su visuma, nei jis būtų tuo atveju, jei tariamoji autonomija būtų išsaugota ir galima būtų

[20] Suprantama, kapitalistas vidinių sutarčių sistemoje galėtų kelti sąlygą, kad visi rangovai būtų audituojami. Tačiau audito svarba keičiasi priklausomai nuo bendravimo lygmens, kuris pasiekiamas tarp audituojamų darbuotojų. Vidinių sutarčių firmos tarnautojai, palyginti su dirbančiais visiškai integruotoje firmoje, kurioje vadovas yra ir samdomas tarnautojas, būtų linkę suvokti savo santykį su padaliniu, kurio dalis jie yra, esant daug stipresnį nei savo santykį su visuma. Jei jų atlygis ir lojalumas būtų daug glaudžiau susietas su vidiniu rangovu, tarnautojai vidinių sutarčių firmoje ne itin būtų linkę palaikyti auditą.

tikėtis savanaudiškumo. Neformalių grupių daromos įtakos (jos apibūdintos ankstesniuose skyriuose) yra daug sistemiškesnės, kai ima ryškėti firmos interesams nepalanki elgsena[21].

Šalia audito ir atestavimo vadovams yra taikomas palyginti išrankus vidinio apdovanojimo ir paklusnumo mechanizmas. Kadangi vidinio paklusnumo sistemos veikimas plačiau aptariamas 8 skyriuje, čia pakanka tik pažymėti, jog lūkesčiai, kad samdos sąlygos ir perspektyvos nustatys smulkias derinimo procedūras, turi tikslą skatinti funkcionalų ir stabdyti nefunkcionalų elgesį.

5.2. Kai kurie ypatumai

Bendrieji samdos santykio pranašumai (sandorių neišsamumo atvejais, ginčų reguliavimo tikslais ir informacijos perdavimo aspektais) buvo nagrinėti ankstesniuose skyriuose. Tačiau specifinius samdos santykio pranašumus kiekvienu iš šių trijų atvejų aptarkime tiek, kiek jie susiję su skyrių vadovais.

5.2.1. Vykdymo programos

Vidinė organizacija skatina investuoti į organizacinę infrastruktūrą būdais, kuriais gali būti veiksmingai apdorojama informacija. Sąveikos gali būti suderinamos projekte. Galima būtų sudaryti vykdymo programų, kurios numato patikimą šalių koordinaciją. [Marchas ir Simonas pažymi: „Situacijų, kuriose palyginti paprastas veiksnys nubrėžia smulkią veiklos programą be kokio nors akivaizdaus atotrūkio nuo tyrinėjimo, problemos sprendimo ar pasirinkimo, pasitaiko neretai... Daugumą elgsenos atvejų, o jų ypač apstu organizacijose, reguliuoja vykdymo (*performance*) programos" (1958, p. 141–142).]

[21] Žinoma, rinkos kooperacija irgi vertingas šaltinis; o neformali organizacija su savo infrastruktūrą išlaikančiomis ypatybėmis panašiai plėtojasi tarp rinkos dalyvių, ypač mažų kiekių situacijose (Phillips, 1962). Tačiau tiek, kiek rinkos mainai pakeičia kompromisą tarp aktyvaus intereso palaikyti sistemą ir piniginių pajamų siekiant individualaus pranašumo, neformalios organizacijos reikšmė rinkos palaikymo prasme atitinkamai sumažėja.

Kai kas gali sakyti, jog iš principo lygiai tas pačias vykdymo programas galima būtų traukti į pardavimų sutartis. Tačiau taip daryti neleidžia keletas atvejų. Pirma, tipinė vykdymo programa yra neišsami. Vykdymas reikalauja sprendimo, kuris, kitaip sakant, laiduotų rimtą, o ne atsainų bendradarbiavimą. Iš vadovo ir bent iš kelių jo valdinių laukiama, kad jie parodys konstruktyvių įžvalgų. Savo ruožtu jie yra atlyginami už funkciškai gerą veiklą, nors ir ne sandoriui specifiniu būdu. Jei pardavimo sutartyje pasirodytų kokių nors spragų, pirkėjui iškiltų rimtų pavojų dėl tiekėjų oportunizmo. (Be to, mėginimai derėtis ir diegti išsamias vykdymo programas, kurios susieja dvi nepriklausomas organizacijas į darnų projektą, yra varžomi visų veiksnių, kurie daro nenumatytų pardavimų sutartis sudėtingais, brangiai kainuojančiais pasirašyti ir vykdyti instrumentais.)

Taip pat kyla problema, kaip pritaikyti programą (sutartį) laiko požiūriu. Vidinės programos sandara yra natūralus patirties rezultatas, rodantis organizacinius įgūdžius. Ji susiklosto nemokamai kaip šalutinis firmos veiklos produktas. Tačiau tokie pokyčiai sutartyje atsiranda kaip derybų rezultatas. Paprastai tikimasi sulaukti ginčų.

5.2.2. Potvarkis

Nekyla abejonių, kad tikrosios valdžios santykiai yra „analitinės abstrakcijos, retai pasitaikančios (jei iš viso jų būna) konkrečiomis aplinkybėmis. [Tačiau] toks retumas daro ne mažiau svarbų analitinį skirtumą tarp jų ir kitų įtakos formų " (Blau ir Scott, 1962, p. 3). Arba, kaip pažymi Barnardas, turėdamas galvoje valdžios „fikciją": „Ši fikcija sudaro vien prielaidą tarp individų teikti pirmenybę [hierarchinės] tvarkos priimtinumui" (1962, p. 170). Tačiau jis teigia, jog „ar kaip viršesnis pareigūnas, ar kaip valdinys, <...> aš nežinau nieko „tikresnio" kaip valdžia" (1962, p. 170, nr. 5).

Kad ir kaip būtų, alternatyvių organizacijos formų santykinio efektyvumo vertinimas reikalauja ištirti konflikto sprendimo mechanizmą. Valdžios įsakymas paprastai yra efektyvesnis būdas menkesniems konfliktams spręsti (pavyzdžiui, interpretacijos skirtumai) nei ginčai ar bylinėjimasis. Dažnai tokie skirtumai neturi

ypatingos reikšmės vadovams ir todėl yra sprendžiami administraciniu būdu ir nekelia nepasitenkinimo (Whinston, 1964, p. 410–414). Tačiau tiek, kiek tarpfirminio rentabilumo momentai gali būti aptariami, kai konkretūs sandoriai sudarinėjami rinkoje, panašius konfliktus tarp organizacijų spręsti potvarkiu (*fiat*) galima būtų tik retsykiais, jei apskritai tai daryti įmanoma. Viena, šalims reikėtų susitarti dėl nešališko arbitro, o patį susitarimą gali būti brangu garantuoti[22]. Be to, palyginti su vidinio konflikto sprendimu, išorinis arbitražas sunkiau (brangiau) prieina prie faktų ir yra linkęs 1) taikyti riboto liudijimo taisykles, 2) siaurai traktuoti problemas, laikydamasis nuostatos, kad reikia žiūrėti į tai, kas yra baustina, o ne tai, kam gresia pavojus, 3) vertinti problemą teisinių tos klasės, kuriai ji priklauso, precedentų kontekste, o ne remiantis specifinėmis firmos sąlygomis, taip pat 4) palaikyti lygiateisiškumą efektyvumo sumetimais, kai šie tikslai tarpusavyje kertasi. Apskritai daroma išvada, kad bent ginčų taikinimo požiūriu reikia teikti pirmenybę vidinei organizacijai prieš rinkos tarpininkavimą veikloje, dėl kurios dažnai kyla bendrų ginčų.

5.2.3. Komunikavimas

Tarp priežasčių, kodėl organizacijos hierarchinės formos teikia pranašumų komunikavimo tikslams, yra ir tokių, kurios leidžia nustatyti statusą vaidmenims tam tikrais atvejais[23]. Arrowas teigia, kad valdžia yra gyvybinga tada, kai ji yra bendrų lūkesčių išraiška: „Individas paklūsta valdžiai, nes tikisi, jog ir kiti jam paklus" (1974, p. 72). Kad funkciniai vaidmenys tuo atveju būtų sektini, reikia, kad valdžia būtų matoma.

Panašiai Barnardas pažymi, jog norint, kad „organizacijos komunikavimo sistema veiktų gana tiksliai ir greitai, reikia ją projektuoti tokią, kad ji galėtų lengvai ir greitai užtikrinti, jog konkretus

[22] Bendrosios nuostatos ir dalijimosi taisyklės nėra galimos dėl priežasčių, nurodytų ankstesniame 3 poskyryje.

[23] Dėl kai kurių kitų hierarchijos pranašumų komunikavimo tikslams žr. lygiųjų grupių komunikavimo ir sprendimų priėmimo proceso aptarimą 3 skyriuje. Taip pat žr. 4 skyriaus 4 poskyrį.

komunikavimas būtų a) autentiškas, b) autoritetingas ir c) protingas" (1946, p. 64). Statusą turinti sistema kiekvienu šiuo atveju lengvina efektyvų komunikavimą (1946, p. 67, 80). Vidinė organizacija, kitaip negu rinka, galinti prieiti prie smulkiau laipsniuotos statuso sistemos, gali būti suvokiama kaip pajėgi naudotis komunikavimo pranašumu (palyginti su rinka) priklausomai nuo autentiškumo, autoritetingumo ir protingumo poreikių didumo, *ceteris paribus*. Taip anksčiau aprašyti vidinės organizacijos prisitaikymo pranašumai, kaip reakcija į neapibrėžtumą, yra sustiprinami atsižvelgiant į statusą turinčios sistemos svarbą efektyviam komunikavimui ir į tai, jog tam tikrą statusą turinčių sistemų efektyvumas priklauso nuo organizacijos formos[24].

6. Tiesioginė integracija į didmeninę prekybą

Ankstesnis tyrimas daugiausia aptarinėjo vertikaliąją vienas po kito einančių gamybos etapų integraciją. Tačiau institucinių negalių samprata taikoma bendresne prasme. Pavyzdžiui, franšizė, tokiais terminais gali būti sėkmingai išanalizuota. Tiesioginė integracija į didmeninę prekybą yra kitas pavyzdys. Aptarkime Holtono didmeninės prekybos tyrimą.

Holtonas (1968, p.151–153) teigia, kad paskatos integruoti gamybos ir didmeninės prekybos etapus didėja, kai:

1) gamintojo gaminio pardavimo tinklas darosi geografiškai tankesnis;
2) didėja vidutinė užsakymų apimtis, siūloma mažmenininkų;
3) susidaro didesnė mažmeninių firmos pardavimų, priskiriamų konkretaus gamintojo gaminiui, proporcija;
4) teikiama daugiau svarbesnių didmenininko paslaugų efektyviai skirstant ir skatinant pardavimus;

[24] Reikia pažymėti tolesnę statuso pasekmę. Tankesnis statuso tinklelis, prieinamas vidinei organizacijai, leidžia skelbti statuso pokyčius vienbalsiai, o rinka to negali, bent esant tokiai kultūrai, kurioje viešas pajamų ir turto deklaravimas ar net pretenzingas gyvenimo būdas yra vertinamas kaip kvailas. Todėl vidinė organizacija gali taupyti iš piniginių sąnaudų, keisdama jas nepiniginiais atlygiais.

5) susidaro didesnis gaminio fizinio gedimo ir jo stiliaus senėjimo pavojus;
6) prireikia daugiau efektyvių didmeninės prekybos įmonių, pajėgių tenkinti gamintojo reikalavimus;
7) susidaro didesnė galimybė siaurinti sprendimų priėmimą iki rutinos lygio.

1, 2 ir 3 paskatos yra palankios kurti specializuotus didmeninės prekybos taškus norint geriau realizuoti paskirstymo ekonomiją, ypač kai pasidaro svarbi didmeninės prekybos funkcija ir prireikia apmokyti specialų pardavimo ir aptarnavimo personalą. Perėjimas nuo bendrosios prekybos į specializuotąją mažina didmeninės prekybos įstaigų skaičių ir gali sukurti mažų kiekių santykį tarp gamintojo ir didmenininko. Sandorių dėl mažų kiekių neapibrėžtumo, kuris, kaip manoma, didės, galima išvengti integruojantis į didmeninę prekybą.

4 paskatą sudaro investicijos į atsargas, gaminio sudėtingumas ir aptarnavimo patikimumas. Jei reikia didelių atsargų norint susidoroti su paklausos neapibrėžtumu, kas šiuo atveju turi imtis rizikos ir kaip kelti problemą? Pardavimas konsignacijos būdu perkelia riziką gamintojui, tačiau gali paskatinti platintoją sudaryti pernelyg dideles atsargas. Produkto sudėtingumas ir aptarnavimo patikimumas gali būti priežastis pradėti specialius apmokymus. Jei šalys yra labiau susijusios ne samdos, o pardavimo santykiais, tokios gaminiui būdingos investicijos lengvai sukuria derybų dėl mažų kiekių problemas.

5 paskata neapibrėžtumo problemą kelia dar atviriau. Pageidavimas koordinuoti sprendimų priėmimą ne sutartimi, o vidiniais, prisitaikomaisiais, vienas po kito einančiais procesais, sustiprėja tada, kai fizinio gedimo ar stiliaus senėjimo pavojai darosi grėsmingesni.

6 paskata kiek keistoka. Joje nėra aiškaus sandorio pranašumo, kurį aš įžvelgiu esant tai sąlygai, nebent galbūt čia esama finansų ekonomijos, kurią galima realizuoti. Sprendimų priėmimo siaurinimas iki rutinos (7 paskata) bene numato vykdymo programos rašymo ekonomiją (žr. ankstesnį 4.1 poskyrį).

Taigi atrodytų, kad tiesioginę integraciją į didmeninę prekybą galima aiškinti tos pačios rūšies sandorių tikslais, kurie tinka ir

vertikaliajai vienas po kito einančių gamybos etapų integracijai. Tai padrąsina tik tiek, kiek mes sėkmingai apčiuopiame problemos esmę, kad galėtume tikėti, jog šis požiūris gali būti taikomas bendrais atvejais.

7. Baigiamosios pastabos

Vertikaliajai integracijai yra teikiama pirmenybė tokiomis aplinkybėmis, kuriomis kitu atveju susidarytų derybos dėl mažų kiekių (nepaisant to, ar tai įsivyrauja iš pat pradžių, ar dėl to, jog sandorio šalys, sudariusios pirminę sutartį, „užsisklendžia" laiko tarpe tarp pakartotinio sutarties sudarymo) ir kuriomis neapibrėžtumo akivaizdoje ir dėl riboto racionalumo adaptyvus, nuoseklus sprendimas įgyja optimalių savybių. Vertikalioji integracija taupo iš sandorių, derindama interesus ir leisdama susidaryti didelei jautrių paskatų ir kontrolės procesų įvairovei. Taigi klientų neištikimybės ar apgavysčių pavojai [žr. Fellner (1949, 5–7 skyriai)], iškylantys pasirašant naudingą jungtinio pelno didinimo susitarimą tarp tų, kurie vis dar išlieka autonomiški ar pusiau autonomiški vienetai, yra smarkiai sumažinami, jei vietoj to sudaroma išsami jungimosi (t. y. susivienijimo) sutartis. Viena, pretenzijos dėl individualaus pelno srautų pastaruoju atveju yra švelninamos; ir ne vien dėl to, kad tai atitinka abiejų šalių tikslus, bet ir užtikrintai tęstiniu pagrindu. Be to, kaip minėta aptariant grupės drausminius momentus, firmos nariai turi apskritai stipresnių infrastruktūrą ginančių interesų, nei turėtų laisviau sudarytų susivienijimų nariai.

Atsiranda ir svarbių struktūrinių skirtumų. Taigi įgaliojimai daryti auditą yra praplečiami, o kooperavimosi laipsnis, kurio galima laukti iš tų, kuriems taikomas auditas, yra stiprinamas, jei šalis sieja susivienijimas, o ne naudingas jungtinio pelno didinimo susitarimas. Be to, paklusnumo priemonės, kurias firma gali taikyti savo tarnautojų atžvilgiu, tikėdamasi palankių ir nuviliančių nemalonių rezultatų, yra subtilesnės ir tiksliau pasirenkamos, negu imamasi remiantis (ar atsižvelgiant į) jungtinio pelno didinimo susitarimą, užtikrinantį visišką šalių autonomiškumą.

Dėl to gali būti efektyviai sprendžiami svarbūs konfliktai, skatinamas bendruomenės prisitaikymas prie kintančios rinkos sąlygų. Moraliniai pavojai yra mažinami, išoriniai poveikiai internalizuojami (o tai taupo įdedamas lėšas ir padeda įveikti nuosavybės teisių perdavimo kliūtis); be to, atkūriamos efektyvių veiksnių proporcijos ten, kur šiaip susidarytų iškraipymų dėl monopolizuotų sąnaudų. Efektyvus keitimasis informacija, įskaitant ir stebėsenos ekonomiją, palengvėja tiek tikslumo, tiek ir tikrumo požiūriais, taip pat ir jų susiliejimas, o tai kitais atvejais būtų nesuderinami lūkesčiai. Geriau užtikrinamas tiekimų patikimumas, kuris kitais atvejais pablogėtų dėl antagonistinių interesų, įskaitant net piktą valią.

Vidinės organizacijos aptarimas šiame ir ankstesniuose skyriuose apima tik elementarias hierarchijos formas ir palyginti paprastus prisitaikomojo elgesio tipus. Tačiau sudėtingos firmos valdymas būtinai siejasi su tokiomis problemomis, kaip 1) vidinių išteklių perdislokavimas atsižvelgiant į atitinkamus aplinkos sutrikimus, 2) strateginis planavimas, įskaitant inovaciją, ir 3) tarpfirminės atmosferos išsaugojimas (ar nedrumstimas), kai firma plečiasi. Be to, reikia įvertinti įmanomas vidinės organizacijos ribas. Šių problemų aspektai nagrinėjami tolesniuose skyriuose.

6 SKYRIUS

Vertikalioji integracija II: keletas apibūdinimų

Vertikaliajai integracijai palankūs momentai išdėstyti ankstesniame skyriuje. Apibūdinti trijų tipų įrodymus imamasi šiame bei tolesniame skyriuose. Pirma, rinkos dažnai dirba geriau, negu galėtų pasiūlyti „teisinė" analizė, nes verslininkai prie institucijų yra prisitaikę. Kartais patikimo elgesio normos paliečia ir rinkas, ir tas normas tam tikru mastu sustiprina grupių spaudimas bei kolektyvinės patirties reitingavimo sistemos. Antra, čia nagrinėjamos kai kurios tariamai antikonkurencinės vertikaliosios integracijos pasekmės. Trečia, nagrinėjami keli vidinei organizacijai būdingi ribotumai, kai firma plečiasi ir darosi sudėtingesnė, o jos organizacinė forma išlieka pastovi.

Pastarasis atvejis nagrinėjamas 7 skyriuje, o pirmieji du aptariami čia. Kai kurios priežastys, kodėl tarpfirminiai mainai mažiau nukenčia nuo sutarčių neišsamumo, negu galėtų rodyti aptarimas, pateiktas ankstesniuose skyriuose, yra tyrinėjamos 1 poskyryje. Galimos ar tariamos antisocialinės vertikaliosios integracijos pasekmės aptariamos 2 poskyryje. Antimonopolinės politikos padariniai atskleidžiami 3 poskyryje.

1. Tarpfirminiai mainai: keletas apibūdinimų

Kaip minėta anksčiau (2 skyriaus 3.3 poskyryje), verslo reputacija yra vertingas šaltinis, kurio neverta iššvaistyti, ir firmos kartais kuria patirties reitingavimo sistemas, kurios padeda kaupti informaciją apie sutarčių sudarinėjimą su savo įprastais tiekėjais ar klientais (Leff, 1970). Todėl aprašyti tarpfirminius mainus vien

antagonistiniais terminais yra per griežta: tik kvalifikuotas *caveat emptor* santykis normaliomis sąlygomis vyrauja tarp sutarties partnerių (Kessler ir Fine, 1964, p. 441). Verslininkai, dirbantys konkuruojančiose pramonės šakose didelio pasitikėjimo kultūros sąlygomis ir reikalaujantys išsamiųjų sutarčių bei tikslaus jų vykdymo, laikysis krypties, jog toks nusistatymas sandorių atžvilgiu yra labai brangus ir jų verslą daro neperspektyvų.

Skirtumus tarp verslininkų, mokslininkų ir teisininkų požiūrių į sutartis yra tyręs Macaulay'us (1963). Jis apskritai yra nustatęs, jog neretai tarpfirminės sutartys yra daugmaž atsitiktiniai dokumentai ir kur kas mažiau įpareigojantys, nei paprastai manoma. Be to, požiūriai į sutartis skiriasi tiek dėl skirtingų valdymo funkcijų įmonės viduje, tiek tarp verslininkų ir prašalaičių.

Konkrečioje firmoje komercijos vadovams ir prekybos agentams sutarčių detalės ir galimybė sutartis įvykdyti rūpi ne taip kaip finansininkams ir vidaus juristui (ar namų patarėjui). Macaulay'us cituoja vieną verslininką, esą „jūs galėsite išspręsti bet kurį ginčą, jei tik laikysite nuošalėje juristus ir buhalterius. Jie nesuvokia reikalo duoti ir imti – tokio būtino versle" (1963, p. 61). Tačiau netgi finansininkai ir namų patarėjas geba turėti atlaidesnį požiūrį dėl sutarčių nei pašaliniai teisininkai ar ekonomistai mokslininkai, kurie (nerimaudami, kad remiantis susitarimo sąlygomis gali susidaryti pačių blogiausių pasekmių) yra nepatenkinti neformaliais patikinimais, esą „viskas išeis į gera".

Tokie skirtumai tarp prašalaičių ir verslininkų iš dalies atspindi bendrą specialistų tendenciją interpretuoti problemas taip, kad išryškintų savo pačių profesinę patirtį. Tai sustiprinama savo išskirtine nuostata sutarčių atžvilgiu. (Pavyzdžiui, pašalinis patarėjas gali būti kviečiamas tik tada, kai susiduriama su neįprastais ir sunkiais sutarčių sudarymo atvejais.) Tačiau pagrindinis skirtumas yra tas, kad prašalaičiai mažai paiso tiek sandorių sąnaudų, tiek neformalių verslininkams priimtinų sankcijų diapazono.

Tiek, kiek vertikalioji integracija tampa patraukli savo perspektyva taupyti iš sandorio sąnaudų, lygiai taip pat taupyti padeda ir neišsamiųjų sutarčių su neformaliu priverstiniu vykdymu sudarinėjimas. Pasirašyti išsamiąsias sutartis (bent tokias, kurios būdingos konkrečiam atvejui ir dėl to pranoksta to, ką teisininkai

vadina „katiline geležimi", ribas) yra savaime brangu. Reikalavimas tiksliai laikytis sutarties taip pat brangu. Ne tik susidariusios arbitražo ir bylinėjimosi išlaidos gali būti didelės, gali atsirasti ir antrinių išlaidų. Sutartis gali virsti minimalaus vykdymo dokumentu; kas galėjo būti pusiau kooperatine užmačia, virto „antagonistiniu gudragalviavimu" (Macaulay, 1963, p. 64).

Neformalias sankcijas, kurių gali griebtis verslininkai, taip pat verta aptarti. Kartotiniai asmeniniai ryšiai organizacijų ribose palaiko tam tikrą minimalų mandagumą ir paslaugumą tarp šalių (Macaulay, 1963, p. 63). Be to, viltys pakartotinai imtis verslo mažina pastangas siekti šiokio tokio pranašumo bet kurio atskiro sandorio atveju. Pagaliau esama bendros verslo reputacijos, kuri turi būti išlaikyta tiek atskiro asmens, tiek firmos lygmeniu. Individualų agresyvumą žaboja ostrakizmo pavojus tarp lygiųjų ir versle, ir socialinėmis aplinkybėmis. Firmos reputacija sąžiningumo atžvilgiu taip pat yra verslo vertybė, kurios nereikia iššvaistyti. Prasta reputacija gali pareikalauti tokių nuolaidų, kaip didesnio kainų mažinimo tolesniems sandėriams, siekiant kad firma išliktų gyvybinga (Macaulay, 1963, p. 64).

Vis dėlto negalima daryti tvirtos išvados, jog pasitikėjimas verslu yra toks didelis ir platus dėl to, kad tarpfirminių sutarčių sąnaudos yra nedidelės. Viena, kur aptariamasis gaminys nėra nurodytas kainoraštyje (arba jei reikia nustatyti *ad hoc* sąlygas), prekybos sąlygas privalu aptarti per derybas, o tai gali brangiai kainuoti. Vadinasi, net ignoruojant nenumatytas aplinkybes gali būti deramasi dėl kainos ir pristatymo sąlygų. Tačiau pati sutartis gali ir nebūti paprasta. Jei prekybos rizika didelė, mainų šalys paprastai yra pasirengusios prisiimti atitinkamas sąnaudas atvirai atsitiktinio planavimo ir būtinųjų išlaidų pavidalu. Macaulay'us dėl to pažymi, kad „sutarto vykdymo per ilgą laikotarpį sudėtingumas" prisideda prie „didesnių sutarties išlaidų" (1963, p. 65) ir kad papildomų sutarties išlaidų daroma ten, kur „žalos laipsnis įsipareigojimų vykdymo atveju, kaip manoma, yra potencialiai didelis" (1963, p. 65). Apskritai pirkimo rizikos problemą neapibrėžtumo akivaizdoje galima traktuoti kaip derybų dėl mažų kiekių problemą. Kaip rodo svarstymai ankstesniuose skyriuose, tarpfirminių sutarčių problemų vertinimas verčia suvokti įvairovę at-

vejų, kai gali susidaryti mažų kiekių sąlyga ir jautrumas keitimosi informacija subtilybėms.

Nekyla abejonių, kad svarbu pasitikėjimas, ir verslininkai juo pasikliauja dažniau nei manoma. Vis dėlto tarpfirminė prekyba numato derybų sąnaudas ir prekybos riziką, kuri gali būti švelninama, jei sandorį būtų numatoma integruoti, o tokiu atveju interesai yra daug kruopščiau derinami ir dėl to galima kliautis didele sankcijų, susijusių su sandorių priežiūra, įvairove. Taigi nors Macaulay'aus (1963) ir Leffo (1970) tyrinėjimai, susiję su tariamais sutartiniais firmų santykiais, yra svarbūs ir teikia naudingą perspektyvą, pagrindinis ankstesniųjų skyrių teiginys, pagrįstas vien sisteminga paskata ir kontrolės skirtumais tarp vidinės ir tarpfirminės organizacijos, šiuo atveju nėra niekinis.

Richardsono samprotavimus apie tarpfirminį bendradarbiavimą šiuo atveju irgi derėtų pacituoti. Jis rašo: „Neturime manyti, jog tikrovė brėžia griežtą atskirties liniją; tai, su kuo susiduriame, yra kontinuumas, ateinantis nuo sandorių, tokių, kaip kad vyksta organizuotose prekių rinkose, kur bendradarbiavimo pradas minimalus, ir nusidriekia į tarpines sritis, kuriose esama ryšių tarp tradicinio bendravimo ir geros valios, ir pagaliau prieina prie sudėtingų ir painių sambūrių, grupių bei sąjungų, kuriose bendradarbiavimas yra plačiai ir formaliai išplėtotas" (1972, p. 887). Jo pateikiami gausūs pavyzdžiai apie tarpines kooperatinės tarpfirminės elgsenos formas iliustruoja tokį požiūrį.

Vis dėlto esu įsitikinęs, jog verta domėtis svarbiomis skirtybėmis tarp normalių pardavimų ir hierarchinių sąryšių. Viena, nors pagrindines skirtybes tarp tų sandorių tipų galima nustatyti ir paaiškinti, vis dėlto iškils informacijos sąlygų, kurios leis tiksliau įvertinti kooperatines sutarčių sudarymo tarpinių formų ypatybes. Be to, sakykim, kad visos sutartys daugiausia buvo susijusios su autonomiškomis, paprastai hierarchinėmis ar neapibrėžtų kategorijų, sutartimis ir įprasti kiekvienos sutarčių rūšies skirstymai buvo derinami atsižvelgiant į bendradarbiavimo mastą. Esu įsitikinęs, kad, nors tolesni skirstymai persidengs, modalusis bendradarbiavimo laipsnis, susijęs su hierarchiniu skirstymu, tikriausiai turėtų pranokti autonomiškąjį skirstymą. Turint galvoje šios knygos tikslus, „tinkamos" sutartys yra tokios, kurios įgauna tokias formas.

2. Galimos ar tariamos antisocialinės pasekmės

Antikonkurencinės dviejų rūšių pasekmės paprastai yra siejamos su integracija – tai kainų diskriminacija ir įėjimo į rinką kliūtys. Šis teiginys buvo glaustai nusakytas tokiais žodžiais: „...vertikalioji integracija praranda savo nekaltybę tada, kai susidaro juntamas rinkos kontrolės laipsnis netgi viename gamybos proceso etape. Taip atsiranda galimas ginklas varžovams šalinti keliant kapitalo reikalavimus, kai norima dalyvauti sudėtinguose integruotos gamybos procesuose, arba ji tampa priemone diskriminuoti kainomis " (Stigler, 1968, p. 303).

2.1. Kainų diskriminacija

Tai, kad netgi „tobuloji" kainų diskriminacija gali sudaryti skirstymo efektyvumo nuostolių pagal įprastas dalinės pusiausvyros prielaidas, yra aišku iš svarstymų, pateiktų 1 skyriaus 3.1 poskyryje (nors tai nereiškia, kad taip būna). Tačiau man iš dalies rūpi kas kita. Man rūpi būdai, kaip vertikalioji integracija prisideda prie kainų diskriminacijos rezultatų.

Kad kainų diskriminacija būtų sėkminga, būtina atskleisti paklausos lankstumo skirtumus, o pardavimą sutvarkyti taip, kad užkirstų kelią perpardavimui. Vartotojai su dideliais paklausos lankstumo reikalavimais, perkantys prekę už mažą kainą, negalėtų aptarnauti nelanksčios paklausos klientų veikdami kaip tarpininkai; visi pardavimai turi būti baigtiniai. Nors vertikalioji integracija gali padėti atskleisti lankstumo skirtumus (ir tai informacijos pranašumas), tai daugiausia susiję su neperpardavimo sąlyga, kuri laikoma ypač efektyvi.

Taigi tarkim, kad paklausos lankstumo skirtumai yra žinomi ar lengvai išsiaiškinami. Taip pat sakykim, kad neperpardavimo sąlygos įtraukimas į pardavimų sutartį yra teisėtas. Tada kokiu aspektu vertikalioji integracija gali padėti pasiekti kainos diskriminavimo rezultatą? Kainų diskriminacija yra atvirai praktikuojama kai kurioms prekėms nė nepaisant vertikaliosios integracijos (tai liudija elektros ir telefonų tarnyba). Kokie yra skiriamieji

veiksniai? Teisėtumo sumetimus palikus nuošalėje, tikriausiai tuo atveju tai būtų sutarties prievartinės (policinės) sąlygos kaina, o tai yra ginčytina. Kai kurios prekės, matyt, turi savitaigių (*self-enforsing*) bruožų, kurių gali įgyti dėl didelių sandėliavimo ar kartotinio tiekimo sąnaudų arba kad perpardavimo negalima suorganizuoti nepastebimai. Taigi savitaigių prekės bruožų stoka vertikaliąją integraciją daro patrauklią kaip priemonę diskriminacijai vykdyti. Kur pažadais tikėti negalima, firma gali tiesiogiai integruotis į lankstesnę rinką, kad užkirstų kelią tarpininkavimui tarp savęs ir kitos rinkos, kurioje firma nori nustatyti didesnę kainą.

2.2. Įėjimo į rinką sąlyga

Stigleris pažymi: „... galimas daiktas, kad vertikalioji integracija, didindama kapitalą ir žinias, būtinas kelių rūšių operacijoms vykdyti, naujų firmų įėjimą į rinką apsunkina labiau, negu kad įėjimas tiekimų ar rinkų srityse priklauso nuo varžovų" (1968, p. 138). Tačiau kodėl reikiamo kapitalo dydis, be kita ko, turėtų trukdyti tokiam įėjimui? Pavyzdžiui, Borkas teigia: „Apskritai, jei didesni nei konkurenciniai pelnai yra numatomi gauti kokioje nors pramonės šakoje, įėjimas į rinką turi įvykti nepaisant to, ar įeinantysis turi įeiti abiem lygmenimis ar ne. Nesu girdėjęs apie jokią ydingą teoriją kapitalo rinkoje, kuri skatintų kapitalo tiekėjus vengti didesnio pelningumo ir ieškoti mažesnio pelningumo sričių" (1969, p. 146). Panašiai pažymi Bowmanas, jog „priėjimo prie kapitalo rinkos sunkumai, kurie įgalina X siūlyti vieno dolerio paskatą (jis gali finansuoti) ir neleidžia savo varžovams pasireikšti (jie neturi lėšų ir, nors paskatos siūlymas yra atsakinga verslo taktika, dėl tam tikrų priežasčių negali skolintis pinigų), <...> vis dėlto turės būti demonstruojami" (1973, p. 59).

Problema, matyt, čia tokia: ar finansiniai poreikiai didėja drauge su *priešingu* sąlygų, kuriomis gaunamas kapitalas, pakeitimu. Paprastas paaiškinimas toks, kad firmos skolinimasis pastatams ir įrengimams finansuoti yra panašus į vartotojo skolinimąsi įkeičiant savo namą, tačiau tokia analogija geriausiu atveju netobula. Firma skolinasi lėšų tikėdamasi būsimų įplaukų srauto. Tos laukiamos įplaukos drauge su minimo turto perpardavimo verte yra

naudojamos minimai paskolai dengti. Namo savininkas, priešingai – pirkdamas savo namą paprastai negali padidinti savo uždarbio. Taigi, kadangi namo savininkas, nuosekliai padidinęs savo užstatą, galiausiai patiria priešingų kapitalo išlaidų, nes padidėja įsipareigojimų nevykdymo rizika, firma neturi būti panašiai trukdoma. Kaip tuomet (jei ne apskritai) vertikalioji įsteigtųjų firmų integracija stato į nepalankią padėtį perspektyvius įeinančiuosius dėl kapitalo rinkos „defektų"?

Tas problemas lengviau suvoksime išsiaiškinę specifines alternatyvas. Taigi tarkim, kad tam tikroje pramonės šakoje galima nustatyti du atskirus etapus, ir pažymėkime juos atitinkamai I ir II. Toliau tarkim, kad I etapas toje pramonės šakoje yra iš esmės monopolizuotas, o II etapas gali būti, bet gali ir nebūti integruotas. Dabar kyla toks klausimas, ar būsimas įeinantysis, kuris turi sukūręs technologiškai patenkinamą I etapo pakaitalą ir įgijęs patikimą reputaciją I etapo veikloje, bus nepaveiktas II etapo integravimosi sąlygos. Aptarkime ypač tokias sąlygas: 1) monopolinis I etapo gamintojas nėra integruotas, ir šiuo atveju perspektyvus naujasis įeinantysis gali įeiti į rinką tik I etape ir pasinaudoti II etapo gamintojų įranga (prireikus atitinkamai išplėsta), o 2) monopolinis I etapo gamintojas yra integruojamas į II etapą, taigi arba a) naujasis įeinantysis pats ateina per abu etapus, arba b) nauji nepriklausomi įeinantieji pasirodo vienu metu abiejuose etapuose. Jei Borkas ir Bowmanas teisūs, kapitalo sąnaudos neturėtų priklausyti nuo šių sąlygų.

Tvirtinimas, kad finansavimo sąlygos yra tos pačios kaip 2 (a), ir kaip 1, rodo, jog kapitalo rinka lygiai pasitiki naujojo įeinančiojo kvalifikacija atlikti II etapo veiksmus, kaip ir firmomis, kurios jau turi versle sukaupto patyrimo. Išskyrus aplinkybes, kuriomis patyrusios firmos aiškiai atsiduria ne savo vietoje, taip sakyti būtų lygu teigti, kad patyrimas čia vertas nulio. Tačiau tai neįtikima tada, kai sandoriai susiję su dideliais, pavieniais, o ne mažais, bet periodiniais kapitalo įsipareigojimais. Jei pastarosios rūšies sandoriai gali būti prižiūrimi gana efektyviai, *ex post* patirties pagrindu, tai kur kas sunkiau padaryti didelių, atskirų sandorių atveju, kurie čia daugiausia ir aptariami. Reputacija, kuri, kaip žinoma, reiškia ankstesnę patirtį, yra ypač svarbi nustatant finansavimo sąlygas sandoriams, kurie apima didelius, atskirus kapitalo įsipareigojimus.

Tokios padėties priežastis iš dalies gali paaiškinti nepakankamą informaciją apie finansavimo prašytojų kvalifikacijas. Susidurdami su nepakankama informacija, kapitalo tiekėjai nukenčia dėl oportunistinių rekomendacijų. Negalėdami atskirti tų nepažįstamų kandidatų, kurie turi gebėjimų ir valios sėkmingai vykdyti projektą, nuo tų oportunistinių tipų, kurie teigia taip pat esą panašios kvalifikacijos, tačiau objektyviai (kaip visiems žinoma) tokie nėra, nustato nepalankias finansavimo sąlygas visai grupei. Drauge (ir tai glaudžiai susiję su svarstomąja problema), trūkstant visiško žinojimo, tuomet, kai iš dviejų finansuoti numatytų kandidatų, kurie būtų įvertinti visažinio vertintojo kaip turintys tapačių gebėjimų ir valios vykdyti projektą, tačiau tik vienas iš jų, kuris turi tinkamą ir plačiai žinomą vykdymo reputaciją, tas nežinomas kandidatas gali pamanyti, jog yra atmetamas[1].

Be to, kai abu kandidatai yra lygiai įtartini, bet vienam jų prieinami vidiniai finansavimo šaltiniai, o antrajam neprieinami, kandidatas, kuriam reikia išorinio finansavimo, gali nesugebėti pasistūmėti į priekį. Laiko aspektai šiuo atveju gali turėti kritinę reikšmę. Jei viena firma pamažu juda integruotos struktūros link ir finansuoja verslą iš vidinių fondų, o kita palankią rinkos progą pajunta vėliau, tačiau, kad būtų gyvybinga, turi nedelsiant judėti palyginti integruotos struktūros link, ir jai gali tekti kovoti su nepalankiais kapitalo rinkos reitingais.

Anksčiau minėtos mokymosi dirbant sąlygos taip pat glaudžiai susijusios su integruoto/neintegruoto naujo įeinančiojo į rinką uždarbio galimybių įvertinimu. Tariama, kad perspektyvus įeinantysis yra gerai pasirengęs I etapo atžvilgiu. Jei mokymasis dirbant sąnaudų atžvilgiu teikia didelių pranašumų ir jei perspektyvus įeinantysis neturi jokių specialių kvalifikacijų II etapo atžvilgiu, ar jo iniciatyvos

[1] Panašiomis aplinkybėmis Malmgrenas yra pažymėjęs: „Kai kurios firmos matys galimybių, bet negalės perduoti savo informacijos ar lūkesčių, palankių bankininkams, ir dėl to negalės gauti finansavimo arba turės mokėti didelę kainą už skolinamą kapitalą. Bankininkai ir fondų investitoriai savo ruožtu parinks tas firmas, kurios yra parodžiusios praeityje gebėjimų suvokti ir efektyviai išnaudoti naujas progas, o ne naujas firmas, kurios gali tik duoti savo žodį, kad tai, kas, jų manymu, yra gera, iš tiesų yra gera" (1961, p. 417).

įeiti į rinką bus kiek silpnesnės, jei integracijos sumetimais jis privalo dalyvauti abiejuose etapuose? Manyčiau, jei žinios, sutelktos iš patirties, yra labai šykščios, o, kitaip sakant, nėra apskritai žinomos ar lengvai sužinomos tiems, kurie stokoja patirties, ir jei yra labai brangu nusisamdyti reikalingą patyrusį personalą iš integruotos firmos (gal dėl to, jog žinojimo pranašumai, įgyti patyrusios darbo jėgos, yra išsklaidyti tarp *komandos* individų, dėl kurių perkėlimo derybos yra pernelyg brangios), perspektyvus įeinantysis atsiduria labai nepalankioje situacijoje. Taip informacijos ribotumas ir netobulos darbo rinkos drauge apibūdina perspektyvaus naujo įeinančiojo sąnaudų nepalankumą, palyginti su patyrusia firma. Jei monopolinio I etapo gamintojui nereikia integruotis į II etapą, o perspektyviam įeinančiajam reikia įeiti tik į I etapą ir kad jis galėtų pasikliauti jau patyrusiomis II etapo firmomis, norėdamas gauti reikiamo kapitalo atitinkamai plėstis ir patenkinti savo II etapo poreikius, kapitalo sąnaudos būtų mažesnės ir dėl to įėjimo perspektyva didesnė[2].

Be to, problemos neišnyksta, jei įeinantysis pasirodo tik I etape ir tikisi galėsiąs nepriklausomai įeiti į II etapą. (Čia sąlyga 2(b) lyginama su sąlyga 1.) Ne vien kapitalo sąnaudos dėl anksčiau minėto patyrimo stokos čia nukreiptos prieš būsimus naujus proceso dalyvius, bet ir vienalaikis, tačiau nepriklausomas įsitraukimas į abu etapus gali būti trukdomas dėl „nesuderinamų lūkesčių", kitaip sakant, esama rizikos, kad tarp etapų nebus atitinkamu būdu padaryta tarpusavyje suderintų nutarimų (žr. 5 skyriaus 1.5 poskyrį). Stoka įprastos informacijos tarp nepriklausomų I ir II etapų specialistų dėl rinkos galimybių, kurias jie supriešina, ir abejonių dėl tikrųjų investavimo ketinimų bei sutarčių, sudaromų kitų susitarimo šalių, – yra tie akivaizdūs trikdžiai, kurie kenkia efektyviai koordinacijai. Tačiau galiausiai visos problemos priskirtinos žmogiškiesiems ir aplinkos veiksniams, aprašytiems 2 skyriuje.

Nėra abejonės, kad įrodymas neturėtų išskirtinės monopolinės reikšmės, jei minėta gamyba būtų labai koncentruota[3] arba jei ma-

[2] Tai reiškia, kad kapitalo sąnaudos kinta drauge su suvokiama padidėjusių investicijų rizika, *ceteris paribus*.

[3] Labai koncentruota pramone šiuo atveju aš vadinu tokią jos šaką, kurioje keturių firmų koncentracijos santykis viršija 80 procentų.

žesnės koncentracijos rinkose susidarytų aiškaus suokalbio sąlygos, kai kolektyviai atsisakoma turėti reikalų. Tačiau tokiomis aplinkybėmis tikroji konkurencija pati savaime negali tikėtis, kad ji pati reguliuotų rinką taip, jog patikimai užtikrintų konkurencingus rezultatus. Todėl svarbų vaidmenį turi vaidinti potenciali konkurencija. Jei potencialūs konkurentai vyraujančių vertikaliųjų struktūrų imitaciją traktuoja kaip svarbų įnašą į sėkmingo įėjimo perspektyvą (kiek tos struktūros išgali labai koncentruotose pramonės šakose), vertikalieji apribojimai, verčiantys mažesnį, o ne didesnį patyrimą turinčias firmas plėsti fondus, gali trukdyti įėjimui.

Taigi finansavimo problema nėra tai, kad kapitalo rinkos aikštingai vengtų progų uždirbti, kaip mano Borkas, arba kad finansavimo negalima sureguliuoti jokiomis sąlygomis, kurias turi galvoje Bowmanas. Greičiau tai yra kapitalo sąnaudų problema. Jei perspektyvus naujas konkurentas turi nuosavą finansavimą įeiti į vieną etapą (ar gali per priimtiną laiką sukaupti lėšų dėl parodytų sugebėjimų tame operacijų etape), bet kad įeitų į antrąjį etapą, neturi nuosavo finansavimo, o tam sukaupti lėšas gali tik nepalankiomis sąlygomis, įėjimo sąlyga gali būti aiškiai paveikta išankstinių vertikaliųjų apribojimų[4].

2.3. Apgaulingas reglamentavimas

Trečiasis antisocialinių pasekmių tipas kartais yra priskiriamas reglamentavimui – tai apgaulingas reglamentavimas. Jis gali iškilti arba bendruoju lygmeniu (dažnai karo metų ribojimų kontekste), arba ryšium su komunalinių paslaugų reglamentavimu. Kaip Coase'as (1952, p. 338–339) ir Stigleris (1968, p. 136–137) yra pabrėžę, vertikalioji integracija kartais naudojama kaip priemonė, kuria

[4] Masto ekonomija II etape taip pat gali būti įėjimo kliūtis, jei monopolininkas yra integravęsis į II etapą, o nauji įeinantieji į I etapą nesudaro reikalingo kiekio II etapo masto ekonomijai realizuoti. Nors to monopolininko sprendimas toliau integruotis gali būti turėjęs tvirtą pagrindą taupyti iš sandorio sąnaudų, tokiai integracijai teikiama pirmenybė dėl strateginių įėjimą stabdančių veiksnių.

siekiama išvengti pardavimo mokesčių, kvotų sistemos ir kitokių su kainomis nesusijusio normavimo metodų. Kadangi tokios vyriausybinės pastangos kištis į kainų mechanizmą paprastai taikomos rinkos tarpininkaujamiems, o ne vidiniams sandoriams, tokių sandorių poslinkis nuo rinkos prie firmos padeda apeiti panašias reglamentavimo schemas. Tai iš tikrųjų yra sąžiningas būdas, ir paimtas jis iš pripažintosios mikroteorijos nepaisant sandorio sąnaudų[5].

Tradicinė mikroteorija gali būti pasitelkta nagrinėti ir šitokiai problemai: ar gali reglamentuojama firma, kuriai leidžiamas tik „padorus" pajamingumas už gatavų prekių ir paslaugų tiekimą, sklandžiai išvengti reglamentacinio varžymo grįžtamąja integracija į nuosavos įrangos tiekimą? Kaip parodyta Dayano (1973), tokia grįžtamoji integracija leistų reglamentuojamai pramonės šakai užsidirbti monopolinio pelno, jei įrangos vidinės kainos arba pajamingumas įrangos tiekimo etape būtų nereglamentuojama. Pagaliau kai kurios reglamentavimo komisijos tai pripažino ir todėl smarkiai išplėtė reglamentavimą, įtraukdamos ir įrangos tiekimą; Michigano Bello firma yra toks atvejis (Troxel, 1966, p. 168).

Grįžtamoji vertikalioji integracija reglamentuojamose firmose taip pat gali sukelti techninės pažangos iškraipymų. Kaip apskritai manoma, pajamingumo reglamentavimas diegia statinį poslinkį kapitalo stiprinimo metodų srityje. Laikotarpinė tokio poslinkio plėtra skatina kapitalo stiprinimo rūšių technologinius pokyčius.

Suprantama, tokie laikotarpiniai poslinkiai gali būti perduodami per rinką atsiradusios paklausos būdu, taip pat ir tarp etapų tokios reglamentuojamos firmos, kuriai grįžtamoji integracija leistų tiekti nuosavą įrangą. Tačiau manau, kad tai gali būti aiškiau aptarta vėliau. Kadangi integruotos firmos įrangos verslas dar neparengtas pasiūlymui, jį mažiau dera priešinti su poreikiu *viešai* rinktis iš alternatyvios įrangos technikos. Neintegruotai firmai, priešingai, nėra reikalo daryti ir ginti tokį pasirinkimą, tariant, kad yra bent keletas alternatyvių tiekimo šaltinių, iš kurių galima rink-

[5] Faktiškai sandorio sąnaudų veiksniai gali būti įvedami netiesiogiai. Priežastis, dėl kurios vyriausybė nebando taikyti pardavimo mokesčių, kvotų ir t. t. vidiniams sandoriams, taip pat ir rinkos tarpininkaujamiems sandoriams, yra didelės vidinių sandorių kontrolės sąnaudos.

tis. Aplinkybėmis, kuriomis palyginti daugiau darbo reikalaujantys pasirinkimo atvejai objektyviai siūlo pigiausiai kainuojančią techniką, tai tikriausiai viešai bus eksponuojama, ir todėl tokia technika bus įdiegta neintegruoto įrangos tiekimo sąlygomis.

Anksčiau minėta, jog konkurencija įrangos tiekimo etape yra galima. Kur jos nėra, grįžtamoji vertikalioji integracija dėl priežasčių, nurodytų 5 skyriuje, vargu ar yra įmanoma. Tačiau jei ne toji grįžtamoji vertikalioji integracija, tam tikru laiku ateityje susiklostytų konkurencinės įrangos tiekimas, atsirastų prieštara (*tradeoff*) tarp esamo tiekimo monopolinių iškraipymų ir reglamentacinių būsimo tiekimo poreikių iškraipymų. Rūpesčiai dėl grįžtamosios vertikaliosios integracijos sumažėja tiek, jog galima tikėtis, kad reglamentavimas yra arba taps efektyvus abiejuose etapuose.

3. Antimonopolinės pasekmės

Išskyrus gana specialų atvejį, kai reglamentuojama firma sugrįžta atgal prie įrangos tiekimo (tai reikia vertinti reglamentacinės aplinkos kontekste), vertikalioji integracija kelia dviejų rūšių antimonopolinių problemų: gali būti nepalankiai paveikta kaina ir gali būti pabloginta įėjimo į rinką sąlyga. Tačiau reikia įvertinti ir tai, jog neatsiras jokių neigiamų pasekmių tol, kol nesusidarys neįprasto masto monopolija. Taigi antimonopolinis spaudimas vertikaliajai integracijai turėtų būti apribotas monopoliniu pogrupiu (*subset*). Kitu atveju turėtų būti laikomasi hipotezės, jog vertikaliosios integracijos buvo imtasi turint tikslą taupyti iš sandorio sąnaudų.

Nors kaina pasrovinėje rinkoje gali keistis dėl tiesioginės monopolininko integracijos, keitimosi krypties negalima nustatyti, nežinant konkrečių firmos ir rinkos aplinkybių (žr. 5 skyriaus 1.3 poskyrį). Panašiai negalima įgyvendinti gerovės kainų diskriminacija, nežinant pamatinių paklausos santykių ir galiojančių diferencinių kainų sandorių sąnaudų[6].

[6] Be to, net jei ir būtų neigiamų kiekvieno tipo kainų poveikių, į sandorio sąnaudų ekonomiją (tų tipų, kurie aprašyti ankstesniame skyriuje) taip pat reikėtų atsižvelgti, kol bus pasiektas grynosios gerovės (*net welfare*) pripažinimas.

Įėjimo į rinką sąlyga, priešingai, ne tokia jautri gerovės dviprasmybėms: įkurtos firmos integravimasis į antrąjį etapą retai kada sudarys progą potencialiam įeinančiajam lengviau įsitraukti į kurį nors etapą; o trukdomas įėjimas, *ceteris paribus*, apskritai turi nepalankių pasekmių gerovei.

Tačiau, išskyrus dominuojančios firmos (ar šiaip labai koncentruotos) pramonės šakas ar vidutiniškos koncentracijos pramonės šakas, kur sėkmingai klesti suokalbis, vertikalioji integracija vargu ar padidins įėjimo kliūtis. Be to, kadangi dėl priežasčių, nurodytų 12 skyriuje, suokalbį vidutiniškai koncentruotose pramonės šakose sunku įgyvendinti, didelės koncentracijos pramonės šakos, kur dauguma produkcijos priklauso integruotoms firmoms, sudaro strateginį pagrindinio rūpesčio pogrupį.

Gali susidaryti dviejų rūšių įėjimo trikdžių ten, kur pagrindinės firmos integruojasi į I etapą (grįžtamąja ar tiesiogine integracija), į tai, kas kitu atveju būtų konkurenciškai organizuota II etapo veikla. Viena, likutinis (neintegruotas) rinkos sektorius gali būti sumažintas taip, kad tik kelios stambios firmos galės aptarnauti II etapo rinką. Firmos, kurios šiaip būtų pasirengusios įeiti į I etapą, gali būti atbaidytos jungtis dėl perspektyvos įsitraukti į derybas dėl mažų kiekių su visais susijusiais pavojais su tomis keliomis neintegruotomis II etapo firmomis. Be to, jeigu perspektyvūs I etapo įeinantieji stokoja patirties II etapo veikloje ir todėl jie užtrauktų dideles kapitalo sąnaudas įeidami į abu etapus patys, integruotasis įėjimas gali virsti nepatraukliu. Pagrindinių firmų I ir II etapų integracija bus antikonkurencinė, bent įėjimo aspektais[7],

[7] Grynosios gerovės apibūdinimas 6 išnašoje dera ir čia. Reikia pripažinti, jog grynosios gerovės įvertinimai gali administraciniu požiūriu būti neįvykdomi. Tokiomis aplinkybėmis juolab svarbu, kad antimonopolinis spaudimas esant vertikaliajai integracijai būtų atskirtas nuo monopolinio pogrupio; vidutiniškai koncentruotos ir nekoncentruotos pramonės šakos [kaip leidinyje *Brown Shoe v. United States*, 370 U.S. 294 (1962)] yra atitinkamai atleidžiamos nuo mokesčių. Be to, 80 procentų keturių firmų koncentracijos santykis, pasiūlytas 3 pastaboje, *supra*, yra pateiktas kaip kriterijus didelei koncentracijai apibrėžti. Galimas daiktas, kad jis galėtų būti tikrai sumažintas (sakysim, iki 60 procentų) tokioje pramonės šakoje, kurioje įžiūrimas polinkis į vertikaliąją integraciją, turinčią potencialių koncentravimosi tendencijų, ypač jei integracijai

jei vertikalaus ryšio nutraukimas leistų konkurenciniam (didelių kiekių) II etapui plėtotis neprarandant masto ekonomijos.

Tačiau vertikalioji integracija pramonės šakose, turinčiose nuo mažo iki vidutinio laipsnio koncentraciją, tų pačių problemų nekelia. Čia, galima tikėtis, firmos įsitraukimas į bet kurį etapą įžiebs konkurencines derybas su firmomis kitame etape, nepaisant to, ar jos integruotos, ar ne[8]. Priežastys tokios, kad jokia atskira integruota firma nesinaudoja strateginiu pranašumu tokių sandorių atžvilgiu ir kad kelių integruotų firmų (tiekimo ir paklausos aspektais) suokalbį yra sunku įgyvendinti. Todėl vertikalioji integracija retai kelia antimonopolinę problemą, išskyrus tada, kai konkreti pramonės šaka yra labai koncentruota ar (mažesnės koncentracijos pramonės šakose) laikomasi kolektyvinio atsisakymo turėti reikalų. Tačiau tokiomis aplinkybėmis vertikalioji integracija yra linkusi tapti našumą skatinančia priemone[9].

trūksta privalomo sandorių pagrindo. Tačiau, kaip atskleidžia *Brown Shoe*, pradiniais argumentais lengvai piktnaudžiauja stropi antimonopolinio spaudimo agentūra, kuri rekomenduoja atsargiai taikyti tokius argumentus.

[8] Tai, kad firma gali tikėtis sudaryti konkurencinį sandorį, žinoma, negarantuoja, jog ji užsidirbs „normalių" pelnų. Tai priklauso nuo vidinio našumo, taip pat nuo pasiūlos ir paklausos sąlygų. Tačiau augančioje pramonės šakoje neintegruotas, bet kitais atžvilgiais kvalifikuotas įeinantysis turėtų gebėti užsitikrinti nišą be vargo, arba kad jo pelningumas galėtų įvairuoti per verslo ciklą labiau nei integruotųjų firmų.

[9] Iš tiesų esama tokios tolesnės galimybės: vertikaliosios integracijos gali būti imamasi klaidingai, tikintis įgyvendinti antikonkurencinį pranašumą tuomet, kai neturima tikrųjų monopolinių galių. Tuo nenorima pasakyti, jog mėginimai uždaryti rinkas per tiesioginę integraciją tokiomis aplinkybėmis nepadarys nuostolių kai kuriems konkurentams, ir todėl jie gali būti atmetami kaip neturintys jokios reikšmės. Bet pasekmės būtų daugiausia laikinos; taip būtų įgyvendintas trumpalaikis strateginis pranašumas. Antimonopolijos vaidmuo čia nėra aiškus. Būtų paternalistiška antimonopolijai kištis ir neleisti integruojančiai firmai daryti apmaudžių strateginių klaidų. Taip pat neaišku, ar konkuruojančios firmos turėtų būti saugomos nuo trumpalaikių nuostolių. Dėl problemų cemento pramonėje žr. Allen (1971).

7 SKYRIUS

Vertikaliosios integracijos ribos ir firmos dydis

Sandorio argumentai, palankūs vertikaliajai integracijai, galiausiai turi susidurti su tokia dilema: jei firmos turi patrauklių savybių taupyti iš sandorio sąnaudų, kas neleidžia firmai naudotis rinka pirmumo teise apskritai? Keliant šią problemą tokiu būdu, susiduriama su klausimais, panašiais į tuos, kurie buvo nagrinėjami centrinio planavimo priešpriešinimo rinkos ekonomikai kontekste. Deja, tos diskusijos dėl planavimo nebuvo pakankamai specifinės, kad būtų labai vertingos mūsų tikslams.

Norint tiksliau apibūdinti firmos sąvoką, daroma prielaida, kad tam tikras autentiškas administracinis elementas yra įtraukiamas į vidinę veiklos organizaciją. Tam tikru sandoriams svarbiu būdu rinkai teikiama pirmumo teisė. (Holdingo bendrovės pavidalo organizacija, kurioje sudedamosios dalys naudojasi *visiška* autonomija, nesudaro vidinės, administraciniu požiūriu įdomios organizacijos.) Laikantis tokios prielaidos, svarstymai šiame skyriuje remiasi tokia nuostata: vidinei organizacijai būdingos galios susilpnėja, o sandorių sąnaudos didėja, kai firmos dydis ir vertikaliosios integracijos mastas yra tolydžio plečiamas *organizacijos formai liekant pastoviai.*

Organizacijos formos poveikio svarba nagrinėjama 8 ir 9 skyriuose. Kaip paaiškės, tam tikri vidinės organizacijos ribotumų aspektai, aptariami šiame skyriuje, gali būti švelninami „deramai" pertvarkant firmą. Bet kadangi tokia reorganizacija gali peržengti ribą, nuo kurios pelningo (*incremental*) sandorio administravimo

ribinės sąnaudos rinkoje ima viršyti išsamius sandorius, šio įrodinėjimo kokybinės pasekmės nėra trikdančios.*

Apskritai šis įrodinėjimas siejasi ir su vidinės organizacijos nefirminių formų vertinimu. Daugeliu atvejų firmos turi nustatytas ribas, juolab jas turi nefirminės ekonominės veiklos organizavimo formos (Downs, 1967; Drucker, 1973, p. 52). Tai, kad firmos nevisiškai išstumia tas kitokias vidinės organizacijos formas, yra dėl to, jog nefirminio pobūdžio alternatyvos pasižymi savitais pajamų ar darbo požymiais, tarp jų kartais priėjimu prie specialios išteklių bazės (būdingos, sakysim, mokesčių administracijai ar labdarai)[1]. Tos problemų grupės detalizavimas pranoksta šio tyrimo ribas.

Kai kurie iš svarbiausių veiksnių, padedančių riboti vertikaliąją integraciją išlaikant pastovų firmos dydį, pateikiami 1 poskyryje, o su dydžiu susijusios ribos aptariamos 2 poskyryje. Samdos santykio paskatų ribos nagrinėjamos 3 poskyryje.

1. Pelningo sandorio internalizavimas: keletas negalavimų

Mums rūpi ne tiek iškraipymų (*distortions*) didėjimas firmai plečiantis, kiek tokie jų tipai, kurie ateityje bus susiję su bet kokiu sandoriu, su kuriuo vidutinio ir stambaus masto bei sudėtingumo firma stengiasi susidoroti. Socialinės psichologijos ir organizacijos teorijos darbai sudaro didžiausią šio tyrimo šaltinių dalį[2]. Užuot iš pat pradžių išsakęs savo nuomonę rinkų ir hierarchijų terminais, pirma pateiksiu problemas tokia kalba, kuri būdinga socialinės

* Iš Aubrey Silberston ir Francis Seton, *Industrial Management: East and West*. Copyright © 1973 by Praeger Publisher, Inc., New York. Ištraukos parinkimas ir perspausdinimas yra leistas.

[1] Tokie pajamų pranašumai gali būti siejami su subrangoviniais varžymais, kai gaunančioji organizacija turi užbaigti savo einamuosius pavedimus pati ir firmų negalima pritraukti netiesioginiu būdu.

[2] Kaip yra pažymėjęs Arrowas: „Neatsitiktinis dalykas, jog ekonominę analizę pavyko padaryti tik tam tikrose ribotose srityse" (1969, p. 49). Firmos dydžio ir sudėtingumo ribojimų vertinimas vyksta tokioje srityje, kurioje tradicinė ekonomika pati yra abejotina. Apie firmos dydžio problemos „pagrindinę" ekonominę analizę žr. Williamson (1970, 2 skyrius).

psichologijos ir organizacijos teorijos kūrėjams. Paskui pasiūlysiu trumpą šios sistemos terminų interpretaciją. Nors verčiant prarandamas aiškinimo tikslumas ir todėl laikytis originalo kalbos dažnai būtų naudingiau, aš tikiu, kad organizacinių negalių sampratos taikymas vidinėms organizacinėms trintims aiškinti visiškai tinka.

1.1. Sandorių iškraipymo šaltiniai

Tarp didesnių vidinės organizacijos tikslų iškraipymų esama tokių tendencijų, kurios yra palankios vidinėms operacijoms palaikyti ar išplėsti. Aptariamos trijų rūšių tendencijos: vidinis apsirūpinimas (*procurement*), vidinė plėtra ir programos pastovumas. Komunikavimo iškraipymas paremia visas tris. Sistemų racionalumo ir pogrupio racionalumo konfliktų kyla nuolat. Skirtumas toks: sistemų racionalumas reiškia visuotinę optimizaciją, o racionalioji pogrupio elgsena pasižymi tuo, kad didina individualius ir kolektyvinius tikslus tų šalių, kurios efektyviai kontroliuoja tam tikrą sandorį ar sandorių grupę.

1.1.1. Vidinis apsirūpinimas

Vidinio apsirūpinimo tendenciją palaiko keletas veiksnių. Viena, vidinis tiekėjas, daugiausia gaminantis vidaus poreikiams, rinkoje, galima spėti, jaučiasi pakliuvęs į nepalankią padėtį. Jis gali stokoti tiek didelės ir patyrusios rinkos organizacijos, tiek susiklosčiusių su klientu ryšių, kurie prieinami neintegruotiems išoriniams tiekėjams. Turint galvoje sąlygas ir tai, kad pastoviosios sąnaudos yra sumažėjusios, vidinio apsirūpinimo „protegavimas" gali atrodyti priimtinas – bent tol, kol išorinė kaina viršija kintamąsias vidinio tiekimo sąnaudas.

Tačiau tai gali būti apgaulingas teiginys, nes minimos pastoviosios sąnaudos gali būti nesunkiai išpučiamos (aptariamiesiems mechanizmams gali būti susidariusi antraeilė rinka), o sprendimai atnaujinti individualią įrangą galėtų būti daromi atsižvelgiant į ilgalaikę vidinės paslaugos naudą. Tačiau vadovai nelinkę, netgi turėdami samdos garantijų, naikinti nuosavų darbo vietų. Problemos dėl šių garantijų yra tokios, kad, kol tolesnis samdos lygis

gali būti išsaugotas, patikinimai, jog statusas bus išlaikytas panaikinus darbo vietą ir paaukštinimo perspektyvos nepablogės pašalinus nuo tam tikro karjeros laiptelio, yra neįvykdomi. Taigi galima tikėtis, kad pirmenybė bus teikiama vidiniam tiekimui, ir ji gali ryškėti skatindama, kad kiekvienas sprendimas keisti įrangą būtų daromas nuosekliai, pusiau nepriklausomai. Taip gali būti nekritiškai išsaugotas iš esmės negyvybingas vidinis sugebėjimas. Tuomet susiklostys vidinis kryžminis subsidijavimas.

Apskritai problema yra tokia, kad vidinio tiekimo šaltinio buvimas turi tendencijų griauti apsirūpinimo sprendimus. Antraeiliams grupės tikslams (*subgoals*) ar biurokratiniams patvarkymams lengvai imama teikti didesnė reikšmė nei objektyviems pelningumo aspektams. Visa tai palaiko bendra narystė ir susidaranti socialinių santykių struktūra, bei panašių įsitikinimų ir orientacijų sistema.

Lengvai klostosi savitarpiškumo (*reciprocity*) norma. Be to, abiejų šalių įplaukų ekvivalentiškumas nėra esminis tokio rezultato bruožas[3]. Savitarpiškumo galimybės paprasčiausiai yra didesnės vidaus aspektu (aš perku iš jūsų skyriaus, jūs palaikote mano projekto siūlymą arba paaukštinimą tarnyboje ir t. t.) negu rinkoje, kurioje savitarpiškumas daugiausia ribojasi plataus vartojimo prekėmis. Tad atskirti abipusių paslaugų (*logrolling*) iškraipymus nuo „konstruktyvaus bendradarbiavimo" tarp vidinių padalinių pasidaro sunku dėl tų įvairių ir subtilių formų, kurias gali įgyti vidinis savitarpiškumas. Racionalaus apsirūpinimo standarto sistemų išimtis yra palyginti lengva tiek pateisinti, tiek tokiomis aplinkybėmis jas įgyvendinti[4].

[3] Šiai ir panašioms problemoms apibendrintai aptarti žr. Gouldner (1960). Gouldneris teigia, kad savitarpiškumo norma yra tokia pat universali ir svarbi, kaip ir incesto tabu.

[4] Šie samprotavimai tėra tik konkreti tokių politikavimo iškraipymų, kuriuos patiria vidinė organizacija, iliustracija. Ji turi būti priešpriešinama tokiems teiginiams, kaip Coase'o, tvirtinantiems, kad jei savitarpiškumas „skatina neveiksmingumą, tad kodėl [firma] turėtų juo remtis (nes jis mažintų visuminius firmos pelnus)" (1969, p. 39). Galima spėti, kad arba firmos vadovybei visiškai trūksta progų savo apdairumui pareikšti, arba per daug domimasi kryptingu pelno didinimu. Nors tokios prielaidos yra būdingos įprastiems įmonės elgsenos ekonominiams vertinimams, patiriama didelių sunkumų, kai mėginama nustatyti vidinės organizacijos problemos ribas, jei tų prielaidų laikomasi.

1.1.2. Vidinė plėtra

Vidinės organizacijos polinkiai plėstis gali būti iš dalies priskiriami jos mokėjimui spręsti ginčus. Esminiams skirtumams suderinti pakanka potvarkio, tačiau jis prastai tinka ten, kur reikia veltis į ginčus, susijusius su vidaus valdžia. Įprastinis būdas susidoroti su vidinės sistemos deformacija yra priimti kompromisinį sprendimą, kuriuo remiantis labiau linkstama daryti nuolaidų posistemiams, o ne reikalauti iš jų atsisakyti esminių funkcijų ar išteklių (Katz ir Kahn, 1966, p. 101). Tokią dydį proteguojančią tendenciją remia teigiamas tiek piniginio, tiek nepiniginio pobūdžio atlygių siejimas su dydžiu, bent tarp funkcinių įmonės dalių (Williamson, 1970, p. 51–52). Paprastai susidaro polinkis plėstis (Marshall, 1932, p. 321–322).

Nuolatiniai konfliktai ar prasta bendroji veikla dažnai baigiasi vaidmens didėjimu: „... specialių vaidmenų kūrimas reiškia apibendrintą visų organizacinių problemų sprendimą. <...> Tai modalinis sprendinys norint užtikrinti, kad būtų tenkinami organizacijos vaidmens reikalavimai: naujas vaidmuo (ar jų daug) priskiriamas organizacijai, kuriai keliami reikalavimai tik žiūrėti, kad kiti vaidmens atlikėjai veiktų deramai, nustatytu greičiu, nustatytu santykiu, vienas greta kito" (Katz ir Kahn, 1966, p. 203). Vadinasi, šalia bendro polinkio plėstis, aprašyto 2 poskyryje (toliau), vidinė organizacija ypač proteguoja klusnumo (*compliance*) mechanizmo plėtrą. Jei tokios tendencijos nestabdomos, valdymo sąnaudos lengvai tampa neproporcinga visumos dalimi. Todėl kur rinkos, galima sakyti, veikia gerai, konkreti firma dėl tokios priežasties gali sąmoningai nesutikti internalizuoti pelningų sandorių.

1.1.3. Pastovumas

Aptarkime pastovumo (*persistence*) elgsenos problemą. Iš dalies tai tiesiog negrįžtamųjų sąnaudų (*sunk cost*) apraiška (March ir Simon, 1958, p. 173; Downs, 1967, p. 195): esama veikla įkūnija tiek organizacinius, tiek materialius negrįžtamųjų sąnaudų tipus, nes naujiems projektams reikia tų abiejų rūšių pradinių investicijų. Taip negrįžtamosios sąnaudos vykdomų projektų programomis ir įrenginiais saugo projektus nuo keitimo alternatyvomis, kurios, jei toji programa nebūtų jau vykdoma, galėjo būti pasirenka-

mos. Be to, kitaip nei įmonė ar įranga, specialios investicijos į organizacinę infrastruktūrą gali mažai nuvertėti. Taigi objektyvaus pobūdžio pastovumas gali trukti ilgą laiko tarpsnį.

Tačiau pastovumui palankūs ir kiti veiksniai. „Jei ... administracinė sistema iš anksto yra apsisprendusi dėl savo reformų teisingumo ir efektyvumo, ji negali toleruoti ydingo mokymosi " (Campbell, 1969, p. 10). Marchas ir Simonas, aptardami naujoves, kelia mintį, kad toks apsisprendimas yra įprastas. Jie programos rengimą, kuris apytikriai atitinka programos siūlymo ir jos plėtros etapus, skiria nuo programos vykdymo, kuris reiškia tolydžias operacijas, ir pažymi, jog sprendimai, padaryti programos rengimo stadijoje, retai kada yra iš naujo tikrinami vykdymo tarpsniu (1958, p. 187).

Kaip lyginamasis institucinis dalykas, klausimas yra toks: ar galima tikėtis, kad firmos ir rinkos pastovumo atžvilgiu parodys *skirtingus* požiūrius ateityje ar susidarius *skirtingoms* progoms? Vienas iš motyvų tikėtis tokių skirtumų yra tai, kad anksčiau minėtas vidinio apsirūpinimo polinkis, galimas daiktas, palaikys pastovumo projektą firmų viduje, tačiau tai neįmanoma tarp firmų rinkose. Informacijos ribotumas taip pat gali prisidėti prie tokio rezultato. Vadinasi, gali būti neįmanoma esant prieinamai kainai nesunkiai daryti skirtumą tarp prasto ir pagirtino vidinio veiksmo. Todėl atsakingosios šalys, kurios nepajėgia atskleisti objektyvių negalios priežasčių ir ištaisyti klaidų, yra verčiamos daryti spaudimą dėl programos plėtros už objektyviai racionalių veiklos nutraukimo ribų, tikėdamos, kad aplinka keisis ir „išgelbės" jų reputaciją. Kryžminio subsidijavimo stoka neleidžia tiems specialiųjų firmų vadovams, kurie gali būti linkę panašiai daryti, bet yra stipriau veikiami rinkos drausmės, imtis įgyvendinti tokius pastovumo pranašumus.

Atitinkamos sprendimų priėmimo procedūros, skirtos peržiūrėti projekto pranašumams, jei tokių apskritai esama, dažnai yra stelbiamos pavienių siūlymų šauktis advokatūros ir valdžios institucijų (Campbell, 1969, p. 410)[5]. Nors tokie siūlymai gali ska-

[5] Amerikos kišimasis į Pietryčių Azijos reikalus iš dalies gali būti aiškinamas tokiomis pat sąlygomis [žr. Sheehan et al. *The Pentagon Papers* (1971)].

tinti nukreipti energiją, kurios kitaip neįmanoma įgyti, į tai, kad individai parodytų nepaprastų pastangų klaidai ištaisyti, vidinės organizacijos klaidos pripažinimo pobūdis pasirodytų esąs ydingas. Pastoviosios sąnaudos nėra negrįžtamos, tačiau jos turi būti pateisintos (Wolf, 1973, p. 667); sprendimas veikti virsta įsipareigojimu „laimėti" kad ir kokios tos sąnaudos būtų. O tarpfirminės sutartys, atskirdamos advokatavimą nuo administravimo, priešingai, yra aiškiai linkusios būti periodiškai peržiūrimos ir palankios kietesnėms galvoms, tiksliau apskaičiuotiems vertinimams, jei objektyviai pripažįstama esant „negalią"[6].

Druckeris šiuo atveju teigia, jog kadangi „jokia institucija nemėgsta ko nors prarasti", biudžetinės institucijos yra labiau linkusios užsispirti dėl nenašių ar pasenusių projektų, negu iš savo pajamų išsilaikančios institucijos, nes paramos būtinybę pastarosioms pašalins rinka (1973, p. 52). Pelningo sandorio permetimas iš rinkos į firmą apskritai didina biudžetu grindžiamą paramą, todėl vertikalioji integracija stiprina pastovumo tendencijas.

1.1.4. Komunikavimo iškraipymas

Viena iš rimtų problemų, kokia yra rinkos mainai, yra ta, kad informacija, kuria šalys keičiasi derybų dėl mažų kiekių situacijose, gali būti manipuliuojama strateginiais tikslais. Tokių sandorių integravimas švelnina tokius padarinius. Tačiau neteisinga būtų daryti išvadą, kad vidinis komunikavimas nėra kaip nors iškraipomas. Nors paskatos yra kryptingai derinamos internalizavimu, organizacijos nariai gali stengtis proteguoti savo asmeninius tikslus

[6] Taigi gali būti neįmanoma už menką kainą įtikinamai parodyti tiems, kurie tik šiek tiek yra susipažinę su šiuo darbu, kad užduotis buvo atlikta prastai. Vadinasi, aukštu lygmeniu, bent „pareigūno, kuriam buvo priskirti simboliniai požymiai arba dėl nekompetencijos, arba dėl kitų smerktinų dalykų, jei jie nelabai sunkūs ir viešai žinomi, pašalinimas yra suvokiamas kaip žeminantis įstaigą ir žeidžiantis organizacijos prestižą tiek vidiniu, tiek neretai ir išoriniu požiūriu" (Barnard, 1946, p. 82). Informacijos ribotumo ir primygtinumo, reikalaujančio laikytis vidinių atitinkamo proceso standartų, porinys riboja šiuo atveju firmą rinkos atžvilgiu. Tai paaiškina jausmų proveržiai, susiję su prezidento Nixono apkalta, iki jo demaskavimo 1974 m. rugpjūčio 5 d.

nukreipdami komunikavimo sistemą savo reikalų labui (Simon, 1961, p. 171). Tai savaime aiškus dalykas aptariant vidinį abipusiškumą, plėtrą, anksčiau aptartas pastovumo tendencijas ir yra visiškai akivaizdus aptariant išskirtinio pobūdžio mainus (samdos santykio ir vidinių sutarčių aspektais) ankstesniuose skyriuose.

Komunikavimo iškraipymų gali būti teigiančių (*assertive*) ar gynybinių. Gynybos atveju valdiniai savo viršininkui gali sakyti tai, ką šis nori išgirsti; teigimo atveju jie pateiks tokių dalykų, kuriuos, jų supratimu, viršininkas turėtų žinoti (Katz ir Kahn, 1966, p. 246). Tokių teigimo tendencijų pripažinimas atsispindi bendrojoje liudijimo teisėje, kuri liudytojo parodytą savanaudiškumą traktuoja kaip galintį diskredituoti liudijimą (Campbell, 1958, p. 350). Iškraipymas norint įtikti gavėjui yra itin tikėtinas, kai recipientas gauna didelių apdovanojimų ir pritarimą per bendravimą su siuntėju, kaip antai komunikavimo į viršų (*up-the line*) administracinėje hierarchijoje atveju (Campbell, 1958, p. 351). Susitelkę poveikiai per pagrečiui išdėstytų jų hierarchinių lygmenų ir su jais susijusių duomenų korekcijas lengvai pasireiškia bendrais įvaizdžio iškraipymais (Boulding, 1966, p. 8) ir prisideda prie firmos dydžio ribojimo (Williamson, 1970, 2 skyrius).

Ryšium su komunikavimo iškraipymais teigiant asmeninius ar grupinius tikslus yra galimybė, kad nelojalūs organizacijos nariai, užuot išėję iš tos organizacijos, gali nutarti ją išardyti. Organizacinė ištikimybė yra niekinama, o nariams skiriamos strateginės privilegijos, kurių neleidžiama turėti prašalaičiams. (Turint galvoje privilegijas, kurios prieinamos nariams, ardomoji veikla karo metais paprastai baudžiama mirtimi.) Nepatenkintas tarnautojas, apie kurio atitolimą nežinoma, gali tyčia platinti dezinformaciją ar skleisti svarbią informaciją tarp prašalaičių būdais, kurie blogina firmos veiklą. Kadangi dideles, sudėtingas organizacijas yra lengviau veikti tokia ardomąja veikla (o kaip tik taip ir yra), mažesnės, ne tokios sudėtingos (taigi neintegruotos) organizacijos šiuo požiūriu yra pranašesnės[7].

[7] Aptarimą reikia papildyti tuo, kad integracija gali pašalinti potencialų įeinantįjį (ypač kur esama vertikaliosios integracijos) ar faktinį varžovą (horizontalioji integracija) ir šiuo požiūriu mažina suinteresuotų prašalaičių demaskavimo riziką.

Campbellas pažymi, kad žmogiškieji ryšiai komunikavimo sistemose yra linkę į daugybę nukrypimų. Kai kuriems iš tokių nukrypimų mažai svarbu, ar sandoriai organizuojami per rinką, ar vidiniais būdais[8]. Tačiau esama aplinkybių, kuriomis specializuotos (taigi neintegruotos) organizacijos gali turėti specialų pranašumą.

„Evoliucijos veiksniai leidžia tikėti, kad *jokių* pastovių klaidų ekologiškai tipiškoje aplinkoje rasti negalima... Kur pastovios klaidos yra [ekologiškai netipiškos] kilmės, jos pasirodys esančios neatskiriama bendrojo pritaikomojo naudingumo psichologinių procesų dalis" (Campbell, 1958, p. 340)[9]. Tiek, kiek iš organizacijų reikalaujama turėti galvoje ekologiškai netipines sąlygas, nurodoma tokia atskira organizacija, kuri moko savo personalą būti jautrų specialioms netipinės aplinkos charakteristikoms ir patikimai atkurti stebėjimus, nedarant pakeitimų, kurie apskritai pasižymi „pritaikomuoju naudingumu, bet, atskirai paėmus, yra nefunkcionalūs[10]. Nors tokios integruotos įmonės, kuri susiduria su ekologiškai netipinėmis sąlygomis, padalinius yra įmanoma visiškai struktūriškai atsieti nuo firmos likusios dalies, tačiau vargu ar galima tikėtis, kad tokiomis aplinkybėmis integracija teiks pranašumų rinkos atžvilgiu.

[8] Pavyzdžiui, pažintinis neatitikimas skatina suvokimo nukrypimus, kylančius bet kokiomis organizacinėmis aplinkybėmis. Jei netikima, kad neatitikimo sukelta įtampa esant vienai formai gali būti mažesnė negu esant kitai, tada nėra jokio pagrindo teikti pirmenybę vienam, o ne kitam neatitikimo nukrypimo atvejui.

[9] Arrowas pažymi, kad esama bendro polinkio filtruoti informaciją pagal kieno nors išankstines nuostatas, ir nurodo: „Lengviau suvokti ir priimti informaciją, atitinkančią ankstesnius įsitikinimus, negu įveikti pažintinį neatitikimą" (1974, p. 75). Manyčiau, kad pažintinis neatitikimas pasižymi bendru pritaikomuoju naudingumu.

[10] Panašus argumentas teigia, jog serijinis reprodukcijų perdavimas laipsniškais lygmenimis (kuris paprastai vyksta drauge su spragų užkaišiojimu ir kitais „patikimumo" koregavimais) reikalauja, kad duomenys būtų perteikiami pradiniu, nepakoreguotu ir galbūt antiintuityviu būdu.

1.2. Sandorio negalių interpretacija

Atsiminkime, kad riboto racionalumo siejimas su neapibrėžtumu sutarties išsamumą daro brangiai kainuojantį (jei ne iš viso neįmanomą), o neišsamios sutartys rinkoje vykstantiems mainams kelia pavojų derantis dėl pelno, jei susidaro derybų dėl mažų kiekių situacija. Kadangi oportunistines pelno derybas įmanoma užgniaužti ar jų išvengti, vidinė organizacija yra pajėgi toleruoti sutarčių neišsamumą ir taip taupyti iš riboto racionalumo taikydama adaptacinį, nuoseklųjį sprendimų priėmimo procesą ir išvengdama sutarčių sudarymo pavojų. Vis dėlto vidinei organizacijai oportunizmas tebegresia kitais atvejais.

Tačiau ne oportunistiniai polinkiai patys savaime paaiškina problemą. Kaip tik oportunizmas *drauge* tiek *su* mažų kiekių, tiek ir *su* informacijos ribotumo sąlyga paaiškina tuos sandorių negalavimus, kuriuos patiria vidinė organizacija[11].

Sandorio perkėlimas iš rinkos į firmą yra svarbus ne dėl to, kad yra šalinamas mažų kiekių mainų santykis, bet labiau dėl to, kad yra transformuojami šalių stimulai. Iš tikrųjų tipiškas vidinis sandoris yra aiškiau išreikštas mažų kiekių mainų santykis. Investicija, padaryta firmos tam tikroje gamyklos ar organizacijos infrastruktūroje, yra skirta izoliuoti vidinius sandorius nuo konkurencijos produkto rinkoje tam, kad bent artimiausiu laiku nebūtų jokio patikimo tiekimo šaltinio[12]. Savaime aišku, jog esami vadovai apie tą sąlygą žino. Drauge su informacijos ribotumo pranašumu, kuriuo jie naudojasi, įgyjamas neįprastas vadybinio atsargumo laipsnis.

[11] Tuo nenorima pasakyti, kad ribotas racionalumas ir neapibrėžtumas neturi jokios reikšmės. Nors vidinė organizacija taupo iš riboto racionalumo ir absorbuoja neapibrėžtumą, ji taip pat tais aspektais ribota. Turint galvoje tokius ribotumus, tolesnis klausimas būtų toks: kokiais veiksniais paaiškinti tuos *iškraipymus*, kuriuos patiria vidiniai pertvarkymai.

[12] Grėsmė sudaryti paralelinę vidinio tiekimo galimybę, kai pakanka vienos, sukelia nepasitikėjimą kategorija. Tačiau kartais gali atsirasti dubleris, ir tuomet gali susidaryti vidinė konkurencija. Tačiau tokiu mastu, kokiu efektyvi konkurencija gali būti realiai įgyvendinta, paprastai rinkos aprūpinimui toliau teikiama pirmenybė.

Vidinis oportunizmas įgyja antraeilio tikslo siekio pavidalą, kai toks siekimas suprantamas kaip pastangos manipuliuoti sistema, norint tenkinti individualius ir kolektyvinius paliestų vadovų interesus[13]. Tokios pastangos apskritai reiškia strateginį ryšių iškraipymą. Kartais tai gali būti daroma atskirų vadovų individualiai, be kitų paramos. Tačiau dažniau vidinių iškraipymų susidaro dėl dviejų ar daugiau vadovų bendrų pastangų. (Vidinis savitarpiškumas yra specifinė tokio kolektyvinio iškraipymo apraiška.)

Nors vidinis auditas ir patirties reitingavimas padeda nustatyti didžiausius iškraipymus, vyriausioji firmos vadovybė vis dėlto yra griežtai ribojama informacijos nepakankamumo aspektais. Tiesiog yra per brangu (arba gal dėl riboto racionalumo ir neįvykdoma) vyriausiąją vadovybę informuoti apie tai, kas vyksta kasdieniu lygmeniu, ir atitinkamai sureguliuoti kompensaciją. Be to, ir tai ypač svarbu, tos problemos tolydžio vis stiprėja firmai tampant sudėtingesnei.

Ši problema su tolydžio prisidedančiais panašiais sandoriais, tačiau išlaikant pastovią apimtį[14], yra ta, jog netgi neženklūs daliniai sutapimai (*overlap*) padidina bendrą atsakomybę. Negalima daryti patikimų kaltinimų, kai brangiai kainuoja nustatyti sąveikos pobūdį ir šalys ima kelti prieštaringus reikalavimus.

Be to, potvarkio negalima lengvai taikyti ten, kur teisingumo problemos yra pavojuje. Vidinio teisingumo normos, palaikančios atseit moralų kišimąsi, vertina pastangas energingai įgyvendinti paklusnumo mechanizmą tiek laiko, per kiek „ginamasis" gali susidaryti pagrįstą abejonę įrodinėdamas bendrą atsakomybę. Taip supainiota atskaitomybė pablogina paskatas. Taigi, nors vidinė organizacija (potencialiai) geriau negu rinka gali daryti skirtumą tarp atsitiktinių įvykių ir pagirtino darbo atlikimo (ir šiuo požiū-

[13] Tai, kad vadovai elgiasi kaip advokatai, nebūtinai reiškia oportunizmą. Advokatavimas gali atrodyti kaip palaikymas turint tikslą sėkmingai išspręsti problemas, susidariusias sudėtingoje sistemoje, varžomoje riboto racionalumo. Antraeilio tikslo vaikymasis reiškia ne instrumentinę, o strateginę elgseną.

[14] Nuolatinė dydžio sąlyga reikalauja, kad firma turėtų būti kaip nors mažinama, kai pelningas sandoris yra internalizuojamas.

riu ji pranašesnė už rinką kaip mechanizmas skirti premijas už darbus), vidinio audito patiriami išvadų darymo sunkumai, *kai firma darosi sudėtingesnė, galų gale šiuo aspektu riboja audito galią.*

Išvada čia tokia, kad vidiniai mainai be iškraipymų yra fikcija ir todėl negali būti laikomi atitinkama organizacine alternatyva aplinkybėmis, kuriomis rinkos mainai patiria, kaip tikimasi, įprastų sunkumų. Vadinasi, kai sandoris perkeliamas iš rinkos į firmą, daromas kompromisas, kuris reiškia, kad tam tikras oportunizmo mastas išliks ir toliau.

Be to, svarbu žinoti ir tai, jog daugelis oportunizmo sąnaudų tuoj pat neatsiskleis; firma, kuri mano pereiti nuo rinkos prie vidinio sandorio, turinti būti ypač jautri būsimiems iškraipymams. Vadinasi, sprendimas tęsti kokį nors projektą, kuris jau pradėtas, sprendimas atnaujinti ar išplėsti vidinę įrangą, kai ji jau įdiegta, ir sprendimas pasirūpinti jos veikla, jei tokios galimybės esama, galbūt yra ne tie sprendimai, kurie priklausys nuo paprastų pelningumo siekių. Todėl siūlymai internalizuoti sandorį gali būti pagrįstai daromi „žadant" tiesioginį, neįprastą sąnaudų palankumą. Reikalingos pelno normos remiantis naujomis programomis turėtų dėl to būti nustatytos nepaprastai aukšto lygio, kad kompensuotų nuspėjamas vėlesnių etapų iškraipymų tendencijas. (Plačiai pastebima praktika išsireikalauti didesnę ribinę grąžą iš naujų programų, negu numato faktinė norma, kurią firma gauna iš esamų programų, atitinka šį įrodinėjimą. Galimas daiktas, tokios pat praktikos reikėtų laikytis ir vertinant vyriausybės investicijas, nors įtariu, kad yra kitaip.)

2. Dydžio aspektai

Dėmesys nuo svarstymų apie vertikaliosios integracijos silpnybes čia perkeliamas į firmai būdingo bendrojo dydžio ribų aptarimą. Ši problema gali būti apibūdinama taip: laikant vertikaliosios integracijos laipsnį ir organizacijos formą pastoviais dydžiais, ar esama įprasto dydžio kliūčių, kurias pagaliau sukelia radialinė firmos plėtra? Čia panagrinėsime ribotą racionalumą, biurokratinį uždarumą ir atmosferos pasekmes.

2.1. Ribotas racionalumas

Ribotas racionalumas lemia ribotą kontrolės mastą (*span of control*)[15], komunikavimo specializaciją bei sprendimų priėmimo funkcijas. Tačiau mūsų tikslams čia pakanka pabrėžti vien riboto kontrolės masto reikšmę. Susidurdama su šia sąlyga, radialinė įmonės plėtra reikalauja, kad būtų pridėta papildomų hierarchinių sluoksnių. Kaip visa tai atsiliepia vidiniams ryšiams, buvo nagrinėta kitur ryšium su tuo, ką esu apibūdinęs kaip „kontrolės netekties reiškinį" (1970, 2 sk.).

Bouldingas šia proga pažymi, kad „beveik visos organizacinės struktūros yra linkusios kurti klaidingus sprendimo priėmėjo įvaizdžius; juo platesnė ir autoritariškesnė organizacija, tuo daugiau šansų, kad jos sprendimų priėmėjų viršūnėlė veiks grynosios vaizduotės pasauliuose", ir daro išvadą, kad įvaizdžio iškraipymas galiausiai yra atsakingas už masinės gamybos pajamų mažinimą (1966, p. 8). Nors kai kurie tų įvaizdžių iškraipymų gali būti padaryti strateginiais sumetimais (taigi priskirtini oportunizmo ir informacijos ribotumo poriniui), svarbiausias dalykas, kurį norėčiau pabrėžti, čia yra tai, kad 1) išplėstinę hierarchiją čia daro būtiną ribotas racionalumas, o 2) netgi pastangos komunikuoti grynai instrumentiškai sukelia serijinės reprodukcijos nuostolių (Bartlett, 1932). Vadinasi, jei nekompensuojama kitų veiksnių (tarp kurių monopolinės galios įgijimas yra viena iš galimybių), radialinė firmos plėtra ilgainiui ima reikštis su mažėjančia grąža.

2.2. Biurokratinė izoliacija

Čia problema yra susijusi su tuo, ką Michelsas vadina „geležiniu oligarchijos dėsniu", t. y. biurokratinio oportunizmo apraiška. Nors iš principo šiam autoriui rūpėjo savanoriškos organizacijos, ypač profsąjungos ir politinės partijos, jo pastabos taikomos taip pat ir kitokioms hierarchijos situacijoms. Ypatinga jų svarba

[15] Tai plačiai žinoma išvada. Apie naujausius tyrimus žr. Marschak (1968, p. 14) ir Arrow (1974, p. 39).

mūsų dabartiniams tikslams yra ta, kad biurokratinė izoliacija yra tiesiogiai susijusi su organizacijos dydžiu (Michels, 1966, p. 71).

„Formaliai žiūrint ir laikantis taisyklių raidės, visi lyderių veiksmai visada yra nuolat budriai sekami eilinių narių. Teoriškai lyderis tėra tik tarnautojas, pavaldus gautai instrukcijai... Tačiau organizacijai plečiantis, tokia kontrolė iš tikrųjų darosi fiktyvi."

Esant ribotam kontrolės mastui, didėjanti firma išsiplėtoja į aukštesnes hierarchijas, kuriose vadovus mažiau kontroliuoja žemesnio lygmens dalyviai. Susidaranti biurokratinė izoliacija leidžia vadovybei įsitvirtinti ir monopolizuotis, jei ji tam yra linkusi. Tačiau jei palyginsime su savanoriška organizacija, verslo firmos teisės žemesnio lygmens dalyvių atžvilgiu yra menkesnės nei akcininkų atžvilgiu[16]. Vis dėlto kontrolės problemos kiekvienu atveju susiduria su tais pačiais motyvais, būtent informacijos ribotumo problema. Kadangi akcininko kontrolės problemos šiuo atveju tipiškai pasunkėja, kai firma išsiplečia ir tampa sudėtingesnė (žr. 8 skyriaus 3 poskyrį), didesnė jos apimtis yra siejama su didesnėmis veiksmų laisvės galimybėmis. Kur vadovybė vadovaujasi tokiomis galimybėmis, toleruodama vangumą ir mėgaudamasi bendru asmeniniu vartojimu, būtinai atsiranda ribojimų, ypač kai prastesnio lygmens darbas tiesiogiai siejasi su aukštesnio lygio pavyzdžiu, kurio paprastai turi būti tikimasi.

Tačiau reikia pažymėti, kad verslo firmos nuo kitų biurokratijos rūšių skiriasi tuo, jog balsavimas dėl direktorių tarybos *gali būti koncentruotas* per akcijų nuosavybę (per tiesioginį akcijų pirkimą, oficialius pasiūlymus ir pan.). Tai nėra įmanoma daugelyje organizacijų, kuriose vyrauja vieno žmogaus, vieno balso taisyklės.

[16] Tačiau firmos vadovybės teisės žemesnio lygmens dalyvių atžvilgiu taip pat svarbu. Be kita ko, tai atsiskleidžia esant didelių organizacijų prestižo patologijai.

Barnardas teigia, kad prestižinės sistemos, būdamos „principingai nusistačiusios sąsajų, koordinacijos ir *esprit de corps* atžvilgiu", mažina lankstumą ir prisitaikomumą (1946, p. 82). Prestižinės sistemos, manoma, skatina iškraipymus, saugodamos postus užimančiuosius nuo jų pašalinimo ir leisdamos juos neproporcingai premijuoti (Barnard, 1946, p. 78).

Tai pagrindinis skirtumas tarp verslo firmos ir biurokratijos apskritai. Todėl atsakingoji vadovybė gali būti lengviau keičiama, nors turiu pripažinti, kad didelėje firmoje daryti keitimus ne visada lengva (žr. 9 skyrių).

2.3. Bendradarbiavimo ribos tarp žemesnio lygmens dalyvių

Vidinė organizacija sudaro galimybę išryškėti dvejopiems atmosferos pranašumams. Pirma, ji siūlo asociacinius santykius, kurie gali būti vertingi. Antra, ji palaiko nuolatinio domėjimosi atmosferą, kurioje nariai yra jautresni dalies ir visumos santykiams. Tačiau firmos didėjimas nesunkiai užgožia pastarąjį sistemingo rūpesčio tipą.

Dahlas ir Lindblomas pažymi (1963, p. 225), kad solidus dydis ir hierarchinė struktūra palankesnė beasmeniškumui tarp šalių, kurioms labiau būdinga apskaičiavimo orientacija. Iš dalies tai galima priskirti informacijos rinkimo specializacijai ir siauriau – informacijos sklaidai (poreikio žinoti dingstimi), nes firmos dydis ir hierarchinė struktūra plečiasi (organizacijos formai liekant pastoviai). Atitinkamos sprendimų priėmimo užduoties perdavimas tiems, kuriuos žemesnio lygmens dalyviai suvokia kaip atokius įmonės padalinius, taip pat prisideda prie tokio rezultato. Nors efektyvumo tikslai kaip tik taip ir įgyvendinami, jie turi atsverti moralinio įsipareigojimo nebuvimą. Tiek, kiek negalėjimas sužinoti ir negalėjimas dalyvauti daro žalą moraliniam įsipareigojimui, o solidesni dydžiai sudaro sąlygas nesusidoroti su užduotimis, o taip, matyt, ir būna (March ir Simon, 1958, p. 98), reikėtų tikėtis labiau apskaičiavimais grindžiamos orientacijos. Samdos sutarties priimtinumo zona yra susiaurinama, o tai, palyginti su pardavimų sutartimi, mažina tokios sutarties patrauklumą. Kitaip sakant, savanoriško bendradarbiavimo santykiai yra keičiami *quid pro quo* orientacija. Be to, kiekvienas individas didelėje organizacijoje yra menkas visumos atžvilgiu, todėl procentinis individualios elgsenos poveikis yra suvokiamas kaip neesminis, o apie stambią organizaciją manoma, kad ji geriau geba toleruoti atsainų užduočių atlikimą ar netgi nukrypėliškus poelgius.

Taip sumažėja grupinės drausmės spaudimas, o smulkesnėje firmoje jis skatina įmonės gyvybingumą (sustiprindamas normas, kurios praplečia efektyvią prižiūrėtojų įtaką). Kaip teigia Olsonas, kur „kiekvienas narys..., palyginti su visuma, yra toks menkas, kad jo veiksmai nedaug ką reikš vienu ar kitu atveju..., atrodytų beprasmiška vienam [nariui]... niekinti kitą ar kaltinti jį dėl egoistinio [antifirminio] poelgio, nes nepaklusniojo elgsena bet kuriuo atveju neturėtų sprendžiamos reikšmės" (Olson, 1968, p. 62). Jei susvetimėjimas įmonės atžvilgiu tarp atskirų firmos padalinių stiprėtų, smulkiųjų grupių galios iš tikrųjų gali atsigręžti prieš įmonę subtiliais, tačiau svarbiais aspektais. Nepatenkintųjų grupė gali imti skirstyti apdovanojimus ir nuobaudas nepamatuotu būdu. Pramoninis sabotažas yra kraštutinė tos sąlygos apraiška.

3. Samdos santykio paskatų ribos

Kaip nurodyta 4 skyriuje, samdos santykis leidžia taikyti ilgalaikius pakopų pobūdžio paaukštinimų tarnyboje skatinimus, kurie rinkos sandoriams neprieinami. Todėl firma, palyginti su rinka, šiuo atveju naudojasi savo pranašumu. Tačiau kai firmos susiduria su didelių premijų už verslininkystę išmokomis, jos yra griežtai ribojamos. Susidaro dviejų rūšių dilema. Pirma, tokios išmokos gali būti traktuojamos kaip grėsmė aukšto lygmens vadovų prestižui. [Įsidėmėtini Buttricko samprotavimai apie iškilusias problemas, kai vidinių sutarties dalyvių pajamos viršijo kapitalisto verslininko, su kuriuo jie derėjosi dėl sąlygų, pajamas (1952, p. 210, 214).] Antra (o tai svarbiau), premijų išmokos už išskirtinę veiklą įtraukia į sutartį sandoriui būdingų elementų. Tai kelia pavojų samdos santykio grynumui. Ilgalaikiai sisteminiai sumetimai, kuriais jis remiasi, atvers kelią *quid pro quo* derybų serijai. Tariant, kad santykiai tarp tokių šalių paprastai susiję su mažais kiekiais, dėl užduoties išskirtinumo sandorių sąnaudos greitai padidėtų.

Bet koks organizacinis priesakas griežtai laikytis atitikimo tarp pajamų ir hierarchijos savaime veikia kaip stabdys tiems verslininkystės atstovams, kurie šiaip galėtų būti pasirengę užimti kokią nors

vietą firmoje. Ypatingu būdu ši sąlyga yra susijusi su firmos dydžiu ir vertikaliąja integracija tada, kai kuriamas naujas gaminys ir vyksta plėtros procesas (apie visa tai 10 skyriuje). Tačiau dėl čia nurodytų sąlygų stambi firma, palyginti su maža įmonėle, dažnai atsiduria nepalankesnėje situacijoje, kai palaiko ankstyvus plėtros etapus, be kita ko, dėl biurokratizuotos atlygių struktūros stambioje firmoje, kuri labiau pasikliauja alga bei tarnybiniu paaukštinimu, negu tiesioginiu dalyvavimu uždarbiuose, gaunamuose iš sėkmingų inovacijų.

4. Baigiamosios išvados

Vidinę organizaciją reikėtų vertinti kaip *charakteristikų sindromą*: savitos teigiamybės ir savitos neigiamybės lyginamąja institucine prasme iškyla neatskiriamai (nors ir skirtingomis proporcijomis) kaip viena visuma. Nors rinkos yda sudaro galimą pagrindą sandoriams internalizuoti, „defektams", susijusiems su rinkos mainais, gali prireikti peržengti neįprastą slenkstį, iki vidinė organizacija pasiūlys aiškius sąnaudų pranašumus.

Žinoma, iškyla sunkių atvejų, kai rinkos patiria tarpinių proporcijų trūkumus. Tada reikalingas trinties tiek tarp rinkos tipų, tiek tarp organizacijų tipų tyrimas, tačiau esama priemonių būklė vargu ar gali leisti atlikti kvalifikuotą įvertinimą. Organizacinių negalių, kurias patiria vertikalioji integracija[17], įvertinimas ir ra-

[17] Ši analizė nepretenduoja būti išsami, nors viliuosi, kad svarbesnės problemos yra atskleistos. Papildomas apribojimas, neaptartas tekste, kurį organizacijos integruotosios formos gali patirti neintegruotųjų atžvilgiu, yra tai, kad derybos dėl darbo užmokesčio gali būti nepakankamai diskriminacinės integruotųjų formų grupėje, ypač firmose, kurios turi monopolinę galią. (Vieną pavyzdį pateikia saugos diržų gamyba automobilių pramonėje. Nepaisydama mažų kiekių tiekimo ir su tuo susijusių derybų problemų, be to, nurodymų į nepaprastai didelius pelnus, kuriuos gauna tiekėjai, *General Motors* firma nesigriebė grįžtamosios integracijos į savo tiekimus, bet dargi sudarinėjo sutartis dėl tų gaminių. Pagrindinė priežastis nesiimti grįžtamosios integracijos yra ta, kad *General Motors* bendrovė pagal savo darbo sutartį su Jungtine automobilių darbuotojų sąjunga turėtų mokėti didesnes

dialinė plėtra turėtų bent rekomenduoti elgtis atsargiai, kai renkamasi firmą, o ne rinką.

Vidinės organizacijos polinkiai į iškraipymus ypač įsidėmėtini. Tai būdinga tiek pelningų sandorių integravimo atžvilgiu, kur antraeilio tikslo iškraipymų atmaina įtraukiama į žaidimą, tiek firmos dydžio atveju, kur tiek vadovų, tiek šalininkų motyvacija gali būti susilpninama. Turi būti atsižvelgta ir į samdos santykio paskatų, *ir* į antipaskatų savybes. Marchas ir Simonas panašiomis aplinkybėmis yra pažymėję, kad diskusija dėl decentralizacijos (rinkų) tapo skurdi dabartinėje gerovės teorijoje neatsižvelgus į motyvaciją (1958, p. 203).

Pradžioje minėtas specialus apibūdinimas yra susijęs su organizacijos formos problema. Ta problema plačiau aptariama tolesniuose 8 ir 9 skyriuose. Tik reikia pažymėti, kad kai kurie vidinės organizacijos sandorių ribotumai gali būti švelninami firmai plečiantis ne radialiniu būdu, o daugiadalės struktūros kryptimis.

darbo sąnaudas, negu jų reikia kur kas mažesniems nepriklausomiems išoriniams tiekėjams.)

Be to, integracija gali sukelti darbo užmokesčio iškraipymų, ypač ciklinių procesų pramonės šakose. Taigi siekiant mažinti darbo jėgą susidaro tipiška situacija – vyresni darbininkai tai daro žemesnio lygmens, jaunesnių darbininkų, sąskaita. Jei vyresni darbuotojai nesutinka, kad būtų mažinami atlyginimai, atsiranda „tarnautojų spaudimas kelti atlyginimų struktūros dugną aukštyn" (Doeringer ir Piore, 1971, p. 79). Tikėdamasi tokių sunkumų stambi firma gali atidėti integraciją, kol susidarys palanki paklausa, o kai integruosis, stengsis išlaikyti išorinį tiekimo šaltinį, kad amortizuotų produkcijos įvairovę. Tiek, kiek mažesni specializuoti tiekėjai yra ne taip linkę į tokius darbo užmokesčio iškraipymus (bene dėl to, kad specializuotose firmose tarpfirminių atlyginimų diapazonas yra siauresnis), pirmenybė teikiama nevisiškai integracijai.

8 SKYRIUS

Daugiadalė struktūra*

Pradedant prielaida, kad „pradžioje buvo rinkos", pamažu išsirutuliojo vis aiškesnių pavidalų vidinės organizacijos formos. Pirma iškilo lygiųjų grupės, paskui paprastosios hierarchijos ir pagaliau pasirodė vertikaliai integruotoji firma, kuri pasižymi sudėtinga hierarchija. Būdama viena iš alternatyvių sudėtingos hierarchijos organizacijų, vidinių sutarčių sistema, išlaikiusi didelę autonomiją tarp kelių funkcinių dalių ir centro, dėl samdos santykio buvo atmesta visuose etapuose. Iškilo tai, kas toliau[1], poskyryje, vadinama „unitarinės formos" įmone.

Klausimas čia toks: kaip turėtų būti organizuojama firma jai toliau plėtojantis ir darantis sudėtingesnei. Iškyla ir našumo (iškelto tikslo požiūriu), ir efektyvumo (tikslų pasirinkimo požiūriu) problemų. Tai, kad paprasta nuosekli unitarinės formos įmonės plėtra susiduria su problemomis, kurios labai supaprastėja perėjus prie „daugiadalės struktūros", iliustruoja teiginį, jog „sistemos

* Šis skyrius yra anksčiau spausdinto straipsnio, kurio bendraautoris buvo Narottamas Bhargava, variantas.

[1] Žr. platesnį tų padarinių aptarimą (Williamson, 1970, 2, 3 ir 7 skyriai). Keblumai, su kuriais susiduria didelė U formos įmonė, yra apibendrinami neišardomumo, nepalyginamumo terminais, nekasdienio tikslo charakteristika ir strateginiais bei einamaisiais sprendimais. Nepalyginamumas apsunkina galimybę nustatyti funkcinių padalinių tikslus tokiais būdais, kurie yra palankūs aukštesnio lygmens įmonės tikslams. Neišardomumas verčia bandyti siekti didesnės padalinių koordinacijos; per tam tikrą kontrolės laiką tai natūraliai smarkiai sumažina hierarchinių lygmenų kontrolės praradimą. Be to, tiek, kiek pastangos koordinuoti nueina niekais ir atskiri padaliniai iš dalies suboptimizuojasi, vidinė sąsaja tarp jų virtualiai garantuoja, kad išorinių poveikių sąnaudos bus esminės. Strateginių ir einamųjų sprendimų painiava toliau kelia pavojų organizaciniam tikslui.

neįmanoma sudaryti iš dalių; sistema yra nepriklausomas darinys, kuriame yra sudedamųjų dalių" (Angyal, 1969, p. 27), o tai, pakartosime, yra vidinės organizacijos dalykas.

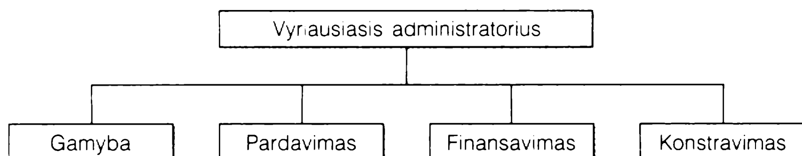
Kai kurios problemos, susijusios su unitarinės formos įmone, su jos dydžiu ir sudėtingumu, keliamos 1 poskyryje. 2 poskyryje aprašoma ir vaizduojama, kaip unitarinę formą išstumia daugiadalė struktūra. Išskirtiniai daugiadalės formos bruožai miniatiūrinės kapitalo rinkos aspektais nagrinėjami 3 poskyryje. Optimalus dalumas aptariamas 4 poskyryje, toliau – „M formos hipotezė" ir baigiamosios pastabos.

Pagrindinė problema tikrinant M formos hipotezę yra ta: jei visos daliosios firmos yra vadinamos M formos firmomis, neatsižvelgus į atitinkamą vidinių sprendimų priėmimo ir kontrolės aparatą, M formos kategorijai tektų per daug užduočių. Vidinė kontrolė daliosiose firmose yra gana kritiško lygmens. Firmos klasifikavimo pagal vidinę struktūrą schema pateikiama priede.

1. Unitarinės formos įmonė

1.1. Struktūriniai požymiai

Kaip pažymi Chandleris (1966, 1 skyrius), XIX a. pabaiga parodė, kad atsirado didelė, vienetinio gaminio daugiafunkcinė plieno, mėsos pakavimo, tabako, aliejaus ir t. t. įmonė. Tokios firmos buvo organizuojamos pagal funkcinį kryptingumą, ir jos bus vadinamos unitarinės formos (arba U formos) įmonėmis. Pagrindiniai darbo padaliniai U formos įmonėje, kaip parodyta organizacijos 5 schemoje, yra funkciniai padaliniai – pardavimas, finansavimas, gamyba. Funkcinės specializacijos būta ir anksčiau, tačiau šiandien ji bent jau vidutinio dydžio organizacijose yra „natūralus" būdas daugiafunkcinei veiklai organizuoti. Daugeliu atvejų tai vertikaliosios integracijos problema. Specializacija pagal funkciją leidžia įgyvendinti tiek masto ekonomiją, tiek ir efektyvų darbo pasidalijimą, jei tik galima dar kontroliuoti ir įvairias dalis (Ansoff ir Brandenberg, 1971, p. 718–720).



5 schema. Unitarinė forma

1.2. Radialinės plėtros pasekmės

Numatomas svarstyti klausimas toks: su kokiomis problemomis susiduria U formos įmonė, kai ji plečiasi, jei U formos (funkcinė) bazė įmonei išardyti tebelieka visiškai ta pati? Atsakymą, kuris būtų ir įtikinamas, ir glaustas, rasti nelengva. Svarbiausia tai, kad U formos įmonės radialinė plėtra 1) patiria kumuliacinių „kontrolės praradimo" padarinių, kurie atsiliepia vidiniam efektyvumui, ir 2) galiausiai keičia strateginių sprendimų priėmimo procesą tokiu būdu, kuris palankus kitokiems nei pelnas tikslams. Chandleris taip apibendrina didelės U formos įmonės trūkumus (1966, p. 382–383):

> „Būdingas bejėgiškumas centralizuotoje, funkciškai skyriais padalytoje veikiančioje bendrovėje... pasidaro kritiškas tik tada, kai administracinis krūvis vyresniesiems pareigūnams padidėja tiek, kad jie nebeišgali deramai susidoroti su savo kaip vadovų pareigomis. Tokia situacija susidaro, kai įmonės operacijos pasidaro pernelyg sudėtingos, o koordinacijos, vertinimo ir strategijos formulavimas per daug painus nedideliam skaičiui aukščiausių pareigūnų reguliuojant tiek ilgalaikius (vadovo), tiek ir trumpalaikius (operatyvinius-administracinius) veiksmus."

Vadovų gebėjimas valdyti darbų apimtį ir jiems keliamų reikalavimų sudėtingumą neatlaikė įtampos ir netgi visai žlugo. Neišgalėdami prasmingai nustatyti visa apimančių tikslų ar prisidėti prie jų įgyvendinimo, vadovai kiekvienoje funkcinėje dalyje griebėsi to, ką suvokė esant einamuosius antraeilius tikslus (Chandler, 1966, p. 156).

Tai riboto racionalumo pasekmės, nors čia taip pat neatmestinas oportunizmas drauge su informacijos ribotumu. Racionalumo ribotumas riboja kontrolės mastą, o tai savo ruožtu reikalauja įvesti papildomų hierarchinių lygmenų, nes U formos įmonė plečiasi, nepaisant to, ar plėtra turi radialinės ar vertikaliosios integracijos pavidalą. Pridėjus hierarchinių lygmenų (jei pridėta tik serijinės reprodukcijos sumetimais), galima greitai netekti kontrolės dėl ne visų ar perduodamų netikslių duomenų į viršų ir nurodymų, perduodamų į organizacinės hierarchijos apačią. Nors, norint sumažinti tokių perdavimų poreikį, galima sugalvoti įvairių ryšio suardymo priemonių, tačiau tokios priemonės yra brangios ir mažina pelną. Jos tik palengvina tarpfunkcinę ir aukščiausiojo lygio koordinaciją, bet iki galo su ja nesusidoroja.

Tačiau informacijos srautai retai kada turi paprastos serijinės reprodukcijos pavidalą. Tikriau sakant, duomenys yra apibendrinami ir interpretuojami, kai jie nukreipiami į priekį, o nurodymai suveikia tuomet, kai jie nukreipiami į apačią (Arrow, 1974, p. 53–54; Emery, 1969, p. 114; Beer, 1969, p. 407). Abu procesai sukuria papildomų progų prarasti kontrolę. Tai gali atsitikti visiškai netyčia.

Nuolatinė plėtra taip pat pagaliau sumažina vyriausiojo administratoriaus tarnybos gebėjimą strategiškai planuoti ir išlaikyti efektyvią kontrolę, o tai yra kita riboto racionalumo apraiška. Įprastos priemonės tiems gebėjimams didinti buvo funkcinių padalinių vadovų perkėlimai į aukščiausiojo lygio koordinavimo procesą. Natūrali tų funkcinių administratorių pozicija yra ginti savo atstovaujamų atitinkamų darbo padalinių interesus.

Tokia strateginio sprendimų priėmimo padalinio sudėties kaita reiškia trauktis nuo preferencijų, būdingų vyriausiojo administratoriaus pareigybei bei siekiančių aprėpti visą įmonę, ir tenkinti dalinius interesus, glaudžiau susijusius su funkciniais padaliniais. Nuolatinis ir kolektyvinis spaudimas teikti daugiau ir geresnių paslaugų yra linkęs stiprėti; palengva klostosi tendencija didinti išlaidas personalui.

Tokios riboto racionalumo pasekmės susidaro, kaip ir galima laukti, dėl U formos įmonės radialinės plėtros, netgi tokios įmonės, kurioje firmos reikalų tvarkymas yra ištisai pavedamas turto

valdytojui (*stewardship*). Tačiau jei vadovai tokias įtampas U formos struktūrose suvokia kaip progas, leidžiančias naudotis veiksmų laisve, nes informacija yra ribojama jų labui, ir jei, be to, vadovams leista veikti oportunistiškai, atsiranda kitų atitinkamų pasekmių. Sąmoningų iškraipymų bus padaryta hierarchiniame keitimosi informacija procese antraeiliams tikslams paremti. Taip pat gali susidaryti ir atlaidus požiūris į prastovas (*slack*).

1.3. Bendrosios kontrolės dilema

Iš principo konkurencija produktų rinkoje ir konkurencija kapitalo rinkoje patikrins savarankiškus veiksmus. Atsiradę iškraipymai ir nesusipratimai bus neįmanomi ten, kur bus didelė konkurencija produkto rinkoje. Be to, konkurencija kapitalo rinkoje užpildo spragą, kur nutrūksta produkto rinkos konkurencija: vadovai, kurie nesugeba elgtis kaip neoklasikiniai pelno maksimalistai, akcininkų reikalavimu bus keičiami. Taigi susidaro dvi gynybos linijos. Tačiau jei minimos firmos atitinkamose savo rinkose naudojasi tam tikra monopolija ir jei iš tiesų akcininkai neturi pakankamų žinių ar kaip kitaip nėra linkę keisti vadovybės, išskyrus ten, kur kyla didžiulių iškraipymų, neabejotinai esama vadovybės savarankiškumo problemų.

Nors jie vargu ar tokiu būdu kelia šią problemą, bendros kontrolės dilemą, kaip ją supranta Berle'as ir Meansas, galima traktuoti taip. Šie autoriai pažymi, kad nuosavybės atskyrimas nuo kontrolės egzistuoja, ir klausia: „...ar turime kokį pagrindą tarti, jog kontroliuojantys šiuolaikinę bendrovę taip pat pradės veikti akcininkų naudai?" (Berle ir Means, 1932, p. 121). Visos tos firmos, su kuriomis jie susidūrė XX a. ketvirtojo dešimtmečio pradžioje, daugiausia buvo U formos įmonės, iš jų daugelis atitinkamose produktų rinkose turėjo monopolio galių. Aptariant anksčiau nurodytus poveikius strateginių sprendimų priėmimui ir bendrų tikslų siekiams, kuriuos U formos firmos plėtra tikriausiai turi, Berle'o ir Meanso susirūpinimas, esą akcininkų tikslai galbūt buvo paaukoti valdymo tikslams, buvo visiškai pagrįstas.

Mokslininkai, tyrę didžiąsias bendroves ir ėję Berle'o ir Mean-

so pėdomis, yra padarę iš esmės tą pačią išvadą, t. y. nuosavybės atskyrimas nuo kontrolės yra plačiai paplitęs, ir reikia laikyti laime, kad bendrasis sektorius veikia taip, kaip išgali. Potekstėje glūdi įtarimas, jog kurią nors dieną tie privačios galios anklavai neištvers (Mason, 1960, p. 7–9). Tam tikslui bus paleistos į darbą paieškos keisti *išorinę* kontrolę; iškilmingų maldavimų dėl bendros atsakomybės taip pat netruks pasirodyti. Tačiau galimybės, jog savarankiškus veiksmus galima tikrinti *reorganizaciniais* pokyčiais pačioje firmoje, apskritai buvo nepaisoma. Vis dėlto manau, kad organizacinės naujovės, pasirodžiusios ketvirtuoju XX a. dešimtmečiu, sušvelnino kapitalo rinkos klaidas, perkeldamos funkcijas, tradiciškai priskiriamas kapitalo rinkai, kaip tik į firmą. Ne tik tiesioginiai kapitalo rinkos pakeitimo vidine organizacija rezultatai buvo naudingi, bet ir netiesioginiai poveikiai padėjo atkurti kapitalo rinkos kontrolės efektyvumą.

2. Organizacinė naujovė: daugiadalė struktūra

2.1. Bendrosios pastabos

Susidūrusios su vidinės veiklos problemomis, iškylančiomis tada, kai U formos įmonė išsiplečia ir tampa sudėtinga, *DuPont* bendrovė, vadovaujama Pierro S. du Pont'o, ir *General Motors* bendrovė, vadovaujama Alfredo P. Sloano jaunesniojo, išrado XX a. trečiojo dešimtmečio pradžioje tai, ką Chandleris vadina daugiadale (arba M formos) struktūra. Šią organizacinę naujovę sudarė tai, jog tarsi autonominiai darbo padaliniai (organizuoti daugiausia produkto, rūšies ar geografijos aspektais) buvo pakeisti funkciniais U formos struktūriniais padaliniais kaip pagrindu dalytis užduotimis ir imtis atsakomybės. Kadangi kiekvienas iš tų darbo padalinių yra nuosekliai skirstomas pagal funkcijas (žr. 6 schemą), galima būtų juos apibūdinti kaip atitinkamai sumažintas specializuotas U formos struktūras. Nors tai per daug supaprastinama (pavyzdžiui, darbo padaliniai toliau gali būti dalijami produkto, geografijos ar rūšies aspektais, iki pasirodo galutinė U formos struktūra), ši pastaba turi bent euristinės reikšmės.

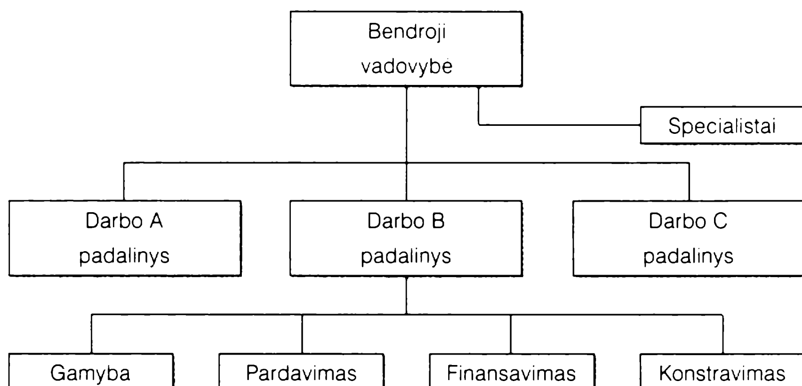
Toks paprastas pertvarkymo taisyklių keitimas pats savaime gali pasirodyti ne itin svarbus. Iš tiesų norint, kad reorganizacija būtų reikšminga, tikrai reikia kai ko daugiau. Aukščiausias koordinatoriaus postas (parodytas 6 schemoje kaip bendroji vadovybė) taip pat turi būti pertvarkytas; tad reikia turėti elitinių tarnautojų, kurie padėtų bendrajai vadovybei imtis sprendimų priėmimo (drauge ir kontrolės) atsakomybės. Chandleris taip apibūdina daugiadalės formos sėkmės priežastis (1966, p. 382–383):

> „Jos pagrindinė sėkmės priežastis buvo tiesiog ta, kad ši forma vykdytojus, atsakingus už visos įmonės likimą, išlaisvino nuo kasdienės einamosios veiklos, tuo suteikdama jiems laiko, informacijos ir netgi psichologinių įpareigojimų rūpintis ilgalaikiais planais ir vertinimais...
>
> Naujoji struktūra plačius strateginius sprendimus, susijusius su turimų išteklių skirstymu ir naujų įsigijimu, paliko vyriausiųjų specialistų komandos rankose. Atleistas nuo einamųjų pareigų ir taktinių sprendimų, vyriausiasis valdytojas galėjo geriau atspindėti ne vienos kurios dalies, o visų poziciją."

Apskritai M formos naujoviškumo požymiai ir pranašumai gali būti trumpai aptariami taip (Williamson, 1970, p. 120–121):

1. Atsakomybė už einamuosius sprendimus uždedama (iš esmės savarankiškiems) darbo padaliniams ar kvazifirmoms.
2. Elitiniai darbuotojai, priskirti bendrajai vadovybei, atlieka ir patariamąsias, ir audito funkcijas. Abi šios funkcijos turi tikslą labiau kontroliuoti darbo padalinio darbą.
3. Bendrajai vadovybei iš esmės rūpi strateginiai sprendimai, tarp jų planavimas, vertinimas ir kontrolė, o drauge ir išteklių tarp (konkuruojančių) darbo padalinių skirstymas.
4. Bendrosios vadovybės atskyrimas nuo darbinės veiklos psichologiškai įpareigoja bendrosios vadovybės pareigūnus ne vien tvarkyti funkcinių padalinių reikalus, bet ir rūpintis bendru organizacijos darbu.
5. Susidariusi struktūra reiškia ir racionalumą, ir sąveiką: visuma yra didesnė (veiksmingesnė, našesnė) negu dalių suma.

Lyginant U formos organizaciją, atliekančią tuos pačius darbus, su didelės, sudėtingos įmonės M formos organizacija, reikia



6 schema. Daugiadalė forma

pasakyti, kad pastaroji padėjo ir taupyti iš riboto racionalumo, ir mažinti oportunizmą. Einamieji sprendimai nebuvo perduodami aukščiau, bet buvo sprendžiama padalinių lygmeniu, o tai lengvino komunikacijų apkrovas. Strateginiai sprendimai buvo palikti bendrajai vadovybei, kuri sumažino dalines valdymo sąnaudas išteklių skirstymo procese. O vidaus audito ir kontrolės mechanizmai, priskirti bendrajai vadovybei, padėjo įveikti informacijos ribotumą ir leido gerai suderintos kontrolės formas taikyti darbo padalinių atžvilgiu.

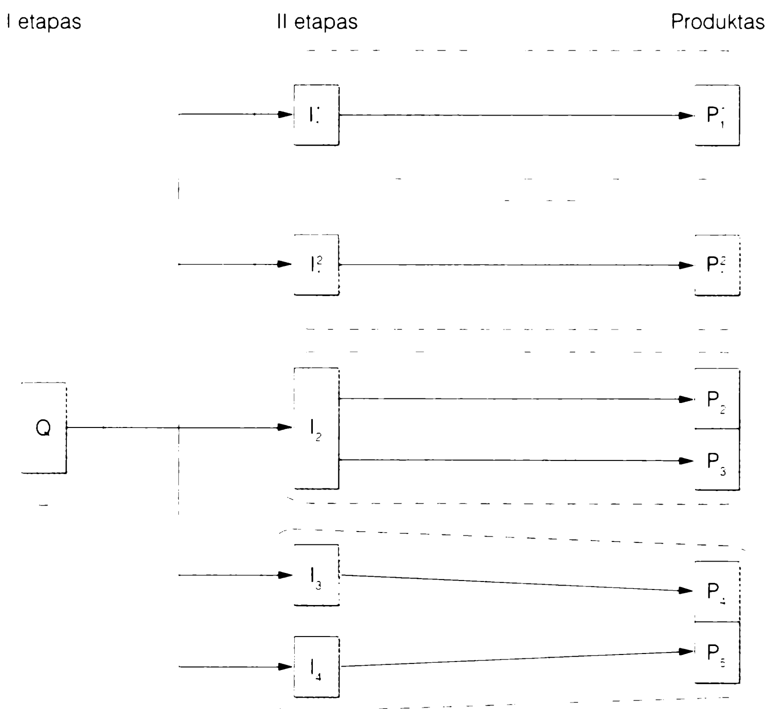
2.2. Pavyzdys[2]

Tarkim, kad esama trijų veiklos etapų: ankstyvasis gamybos etapas, tarpinis etapas, per kurį gamyba yra užbaigiama, ir rinkodaros etapas. Sakysim, visi gaminiai atsiranda per įprastinį pirmąjį etapą, kad esama keturių skirtingų tarpinių etapinių procesų ir penkių skirtingų galutinių produktų. Abejotina, kad tokiomis

[2] Reikia pažymėti, kad pavyzdys yra hipotetinis ir supaprastintas. Tačiau jei jis padės geriau atskleisti problemas, tikslas bus pasiektas.

aplinkybėmis turėtų būti penki padaliniai ir kiekvienas iš jų būtų susijęs su atskiru galutiniu produktu. Viena, pirmajame masto ekonomijos etape galėtų pakakti garantuoti, jog visa produkcija atsiras atskiroje neišskaidytoje gamykloje. Antra, jei kai kurių produktų masto ekonomija antrajame etape yra bent kiek susijusi su rinkos dydžiu, gali būti įmanomas lygiagretusis skaidymas. Trečia, nors gaminiai gali būti skirtingi, gali prireikti atsižvelgti į tarpusavio poveikius. (Pavyzdžiui, produktai gali būti komplektinės prekės.)

Aptarkime situaciją, pavaizduotą 7 schemoje. Čia Q žymi pirmojo etapo veiklą, I_i^j rodo tarpinio etapo apdorojimą, P_i^m žymi galutinį produktą, o indeksas – proceso (produkto) tipą, tuo tarpu viršutinis indeksas (jei toks yra) žymi kartojimą. Numatomi padaliniai nurodyti punktyrine linija.



7 schema

Gerai žinoma, kad apskritai yra neefektyvu ankstesniame gamybos proceso etape perkelti produktą į vėlesnį etapą už tokią kainą, kuri didina ankstesnio etapo pelną. Greičiau, norint atsikratyti neefektyvaus veiksnio proporcijų vėlesniuose etapuose ir išvengti gamybos apribojimų, produktą reikėtų perkelti už ribines sąnaudas. Tačiau tuomet ankstesnieji gamybos etapai tokiomis sąlygomis negali būti vertinami pelno centro požiūriu. Juolab kad *Q* tampa sąnaudų centru, ir jo darbas yra vertinamas ne tiek pagal mažiausias sąnaudas, kiek pagal grynąsias pajamas.

Tarkime, kad gamyklos I_1^1 ir I_1^2 yra tapačios ir gamina bendrą produktą (atitinkamai žymimą P_1^1 ir P^2_1). Gamykla I_2 išleidžia du skirtingus produktus P_2 ir P_3, o gamyklos I_3 ir I_4 – atitinkamai skirtingus produktus P_4 ir P_5. Produktai P_4 ir P_5, kurie gaminami skirtingais procesais, laikomi komplektinėmis prekėmis.

Pateiktasis skaidymo pagrindas yra toks. Pirma, *Q* yra atskiriama kaip sąnaudų centras, nes dėl anksčiau minėtų priežasčių ja negalima efektyviai operuoti kaip pelno centru, o jos priskyrimas prie vieno vėlesniojo etapo nesujungtus etapus statytų į nepalankią padėtį[3], kelių vėlesnių etapų jungimas sukauptų per didelę masę (tokia sankaupa blogina atskaitomybę, drauge procese aukodama vidinę kontrolę) „natūralių" skaidymo sąlygų atžvilgiu. Taisyklės, užtikrinančios efektyvius sandorinius santykius tarp 1 ir 2 etapų, yra laikomos įvykdomomis, dėl to skaidymas sutapo su *Q*.

Tarkime, kad esama glaudžios sąveikos tarp kiekvieno tarpinio etapo ir jį atitinkančio rinkos etapo, ir toji koordinacija garantuoja tokios etapų poros jungtį padalinyje. Kaip parodyta, I_1^1 ir I_1^2 yra pakartoti gamybos įrenginiai, gaminantys bendrą produktą *P*i. Teritorinė rinka yra nustatyta kiekvienai gamyklai, todėl $I_1^1 - P_1^1$ ir $I^2_1 - P^2_1$ abu yra pelno centrai. Teritorijų nustatymas padeda mažinti konkurenciją tarp padalinių produktų rinkoje, tačiau „konkurencija" tarp padalinių dėl atlikimo kokybės tam tikrais aspektais yra galima.

[3] Tai reiškia, kad vėlesni etapai yra daugmaž lygiaverčiai pagal savo apimties ir paklausos, būdingų ankstesniam etapui, įvairovę. Jeigu vienas etapas būtų daug didesnis už visus kitus ir turėtų specialų poreikį koordinuotis su ankstesniuoju etapu, galėtų būti užtikrintas tų dviejų etapų derinys.

Technologine masto ekonomija yra laikoma tokia ekonomija, kurios atskiri gamybos įrenginiai yra neekonomiški produktams P_2 ir P_3. Be to, manoma, jog I_2 sieja vienintelio šaltinio santykis tiek su P_2, tiek su P_3. Kadangi, norint I_2 padaryti atskiru padaliniu, reikėtų, jog jis veiktų kaip sąnaudų centras (suteikus jam vienintelio šaltinio prielaidą) su išplaukiančiais iš to atitinkamais sunkumais, o kadangi koordinacija tarp etapų proceso metu dėl to būtų pabloginta, vietoj viso šito yra steigiamas bendras pelno centras, aprėpiantis I_2 , P_2 ir P_3.

I_3 *ir* I_4 yra atskiros gamyklos, tarp kurių nėra jokio tiesioginių mainų santykio. Jos tiekia atitinkamai produktus P_4 ir P_5 . Tačiau šie produktai yra laikomi komplektinėmis prekėmis, kurioms garantuotos bendros rinkodaros pastangos. Atsiradęs pelno centras apima I_3 I_4 P_4 ir P_5[4] .

2.3. Paplitimas

Iš pradžių M formos naujovė buvo naudojama gana vangiai. Viena, kad ir kaip akivaizdžiai novatoriams buvo peršamos pranašesnės jos ypatybės, kai kurie, suprantama, buvo skeptiški. Brownas rašo (1945, p. 295):

> „Įmonėms, suaugusioms krūvon, šis posūkis [į skaidymąsi] gali atrodyti grėsmingas ir (kadangi mažai kas nedvejodamas atsisako įprastinio gyvenimo būdo) nepatrauklus... [Firmos] integruotos būsenos išardymas ir atsakomybės perskirstymas į daugiašalę organizaciją sudaro ne evoliucinio, o revoliucinio pokyčio įvaizdį."

Be to, tokiose pramonės šakose, kaip metalo taurinimas ir formavimas, nebuvo lengva sukurti tokią išskaidytą struktūrą kaip šakose, kuriose konkretų gaminį ar gaminių linijas buvo galima nesunkiai įdiegti. Kitur administracijos inercija pasirodė esanti didžiulė. Iki XX a. ketvirtojo dešimtmečio tik saujelė firmų buvo padariusios tokių pertvarkymų (Chandler, 7 sk.). Keletas firmų,

[4] Tai, aišku, savavališkas teiginys; atidalijamasis skyrimas tarp rinkodaros ir ankstesnio gamybos etapo kartais gali būti pateisintas.

kurios iki 1940 metų gamyklose buvo padariusios reorganizacinių pokyčių, prasidėjus Antrajam pasauliniam karui tokius keitimus atidėjo. Tačiau po 1945 metų didelių firmų skaidymas (daugelis iš jų M formos pavidalu) buvo ekstensyvus.

Drauge svarbu pažymėti, kad daugiadalę struktūrą neseniai perėmė Europos didžiosios firmos. Frankas rašo, jog iki 1968 m. daugelis didelių Europos bendrovių savo vidaus operacijas vykdė pagal U pavidalo ar holdingo bendrovių vidaus struktūras (1972, p. 342). Tačiau, 1968 m. sausio 1 dieną Europos Ekonominėje Bendrijoje pradėjus taikyti nulinius tarifus ir Amerikos firmoms toliau skverbiantis į Europos rinkas, Europos didžiosios firmos pajuto būtinybę prisitaikyti (Franko, 1972, p. 358). Nemažai tų firmų per pastaruosius kelerius metus persitvarkė pagal daugiadalių struktūrų modelį.

3. Konkurencija kapitalo rinkoje

3.1. Sklandžiai veikiančios kapitalo rinkos

Kaip aiškėja iš Borko ir Bowmano pastabų 6 skyriaus 2.2 poskyryje, pripažintosios mikroteorijos šalininkai nėra linkę sutikti su tuo, kad gali žlugti ir sklandžiai (*frictionless*) veikiančios kapitalo rinkos. Iš dalies dėl to palaikoma fikcija, jog vadovai administruoja firmas siekdami didžiausių pelnų. Vadovų pastangos oportunistiškai siekti savo tikslų bendrovės pelningumo sąskaita reikštų kišimąsi į kapitalo rinką. Akcinės bendrovės kontrolė būtų perkelta toms šalims, kurios suvokė tokią klaidą; pelno didinimo režimas tuomet būtų greitai atkurtas.

Šalys, atsakingos už nederamo elgesio firmoje nustatymą ir ištaisymą, suprantama, dalyvautų gaudamos didesnius pelnus, kuriuos realizuotų po to atkurtoji vadovybė. Tačiau toks dalyvavimas pelno skirstymosi procese nebūtų platus. Viena, esamieji vadybininkai, kaip manoma, turi nedaug progų susidurti su nenašia gamyba ar tarnybiniais nusižengimais, nes bet koks polinkis nusižengti būtų greitai nustatytas ir lengvai užgniaužtas. Taigi proga gauti didesnį pelną dėl firmų perėmimo tėra menka. Be to, kadangi

tarp būsimo perėmimo šalininkų konkurencija, kaip manoma, yra stipri, naudos iš to daugiausia turi akcininkai.

Optimistinės Petersono pažiūros į bendrą elgseną yra maždaug tos pat rūšies. Jis vadybininkų pažiūrų laisvę nepaisyti pelno tikslų apibūdina kaip „nereikšmingą" (1965, p. 11) ir tęsia: „Toli gražu nebūdamos paprasti rinkimai, kovos dėl įgaliojimų yra *katastrofiškas* įvykis, kurio jau vien tik galimybė reiškia grėsmę, o jis yra visiškai realus, kai reikalai *visiškai* pairę". Iš tiesų netgi „gali būti išprovokuota akcininko bylų... akivaizdžiai matant *tikrą* savanaudiškumą". Remdamasis principu, kad teisinių draudimų efektyvumas turi būti įvertintas „ne pagal kaltės nustatymą, bet pagal atgrasymą nuo nusikaltimo", jis daro išvadą, kad tokios bylos, nors jos ir retos, daug kuo prisidėjo prie bendros sistemos išsaugojimo (Peterson, 1965, p. 21; pabraukta cituojant).

Kadangi nemanau teigti, jog toks bauginimas esąs tuščias, Petersono pastabos, man atrodo, sutampa su nuomone, jog tradicinės kapitalo rinkos yra slegiamos rimtų informacijos ribotumo problemų ir sudaro neįprastų perkėlimo išlaidų, kai esamieji vadybininkai yra linkę priešintis bendrovių perėmimui. Kam tada reikėtų atsižvelgti į katastrofiškus įvykius, aiškią sąmaištį ir tikrą savanaudiškumą? Sistemos, kurios aprašomos šiais žodžiais, nėra tokios, apie kurias galima būtų pasakyti, jog jas veikia subtiliai sumanyta kontrolė. Kaip rodo naujoji karų istorija[5], valdymo būdai, kurie sukelia sistemai šoką, taikytini tik tada, kai puolimas pasiekia milžinišką mastą. Vadinasi, oportunizmo ribų esama platesnių, nei Petersonas galėtų būti pasirengęs pripažinti.

Priežastys, dėl kurių tradiciniai kapitalo rinkos valdymo būdai yra palyginti šiurkštūs, mano nuomone, yra tokios, kad egzistuoja informacijos ribotumo aplinkybė firmų vidinių sąlygų atžvilgiu ir kad dėl pasirinkimo keblumo oportunizmo rizika, kurią kelia būsimo perėmimo atstovai, yra didelė. Informacijos ribotumo sąlygomis prašalaičiai paprastai gali patikimai nuspręsti, kad firma nesiekia pelno didinimo standartų didelių išlaidų kaina. Stambi firma yra sudėtinga organizacija ir jos veikla apskritai atlieka išorinių ekonominių

[5] Branduoliniai ginklai dėl savo katastrofiškų pasekmių visiškai netinka karinėms kampanijoms, paliečiančioms netgi pusę milijono karių, paremti.

įvykių, konkurencinės elgsenos ir vidinių sprendimų funkciją. Todėl priežasčių motyvus sunku nustatyti, o drauge nelengva įžiūrėti ir oportunizmą. Be to, jį jau nustačius yra sunku įtikinti suinteresuotus akcininkus, kad svarbu palaikyti ir jų šalinimo pastangas. Kadangi laikas ir analitiniai sugebėjimai akcininkų pusėje nėra laisvos prekės, t. y. reikia turėti galvoje ir jų informacijos apdorojimo ribas, būsimasis perėmimo atstovas negali šiaip sau atskleisti savo duomenų ir tikėtis, kad akcininkai juos įvertins ir padarys „deramą" išvadą. Juolab kad bet koks kreipimasis į akcininkus turi būti padarytas labai glausta faktų interpretacija. Nors tokia interpretacija padeda akcininkams susidoroti su riboto racionalumo problema, ji iškelia kitą problemą: kaip suinteresuotam akcininkui (ar jo atstovui) atskirti *bona fide* atstovus nuo oportunistinių perėmimo atstovų.

Šių pastabų išvada tokia, kad sandorių sąnaudos, susijusios su *tradiciniais* kapitalo rinkos procesais vadybai reguliuoti, kokias jas aprašė Petersonas, yra didelės. Vadinasi, savitos elgsenos, būdingos esamiems vadybininkams, diapazonas yra kur kas platesnis, nei pripažįsta Petersonas ir kiti jo šalininkai, palaikantys fikciją apie trinties nebuvimą[6].

3.2. M formos firma kaip miniatiūrinė kapitalo rinka

Apskritai pats didžiausias kapitalo rinkos ribotumas yra tas, kad ji sudaro *išorinį* kontrolės instrumentą. Ji turi ribotų konstitucinių galių organizuoti auditus ir prieiti prie firmos paskatų ir išteklių skirstymo mechanizmų. Tačiau niekas negalėtų daryti išvados, kad efektyvumui ir tikslų iškraipymams, kuriuos sukelia

[6] Smiley savo studijoje apie konkurencinius siūlymus daro tokias išvadas (1973, p. 124–125): „Remiantis tiksliausia mūsų skaičiavimo procedūra sandorių sąnaudos už akcijas yra maždaug 14% akcijų rinkos vertės po kiekvieno sėkmingo pasiūlymo. Manome, kad šis sąnaudų mastas yra toks, jog gali sukelti skepticizmą dėl oficialaus pasiūlymo veiksmingumo, varžantį vadybininkus veikti savo akcininkų geriausių interesų labui. Kita išvada buvo ta, jog firmų pasiūlyta marža yra praradusi pusę savo rinkos kainos (10 metų iki oficialaus pasiūlymo) palyginti su tuo, kiek toji marža būtų buvusi verta, jei firmos vadyba būtų buvusi optimali."

stambi U formos firma, ištaisyti pakanka vien skaidymo. Šitai pabrėžiant toliau bus analizuojamos holdingo bendrovės formos organizacijos ribos. Paskui atkreipsime dėmesį į M formos įmonei būdingą strateginį valdymą.

3.2.1. Holdingo bendrovė

Tai, kas čia vadinama holdingo bendrovės pavidalo organizacija, yra laisvai išskaidyta struktūra, kurioje kontrolė tarp bendrosios vadovybės ir atskirų padalinių yra ribota ir dažnai nesisteminė. Taip padaliniai naudojasi didele autonomija, prižiūrima silpnos vykdomosios struktūros[7].

Galimas daiktas, kad mažiausiai pretenzingas išskaidymo tipas, svarstytinas holdingo bendrovės klasifikacijoje, yra tas, kuriame bendroji vadovybė iš esmės yra tik kanceliarinė struktūra, skirta uždarbio bei kitokioms finansinėms ataskaitoms rinkti ir kaupti. Tokiomis aplinkybėmis holdingo bendrovė veikia kaip rizikos fondo (*risk-pooling*) agentūra, tačiau šiuo atžvilgiu tai gali būti žemesnio rango nei savitarpio fondas (*mutual fund*). Sandorio sąnaudos, susijusios su holdingo bendrovės vertybinių popierių paketo (*portfolio*) sudėties keitimu išparduodant turimus padalinius ir įgyjant naujų veikiančių bendrovių, paprastai viršys tas sąnaudas, kurias panašių vertybių savitarpio fondas užtrauktų prekiaudamas paprastosiomis akcijomis (ar kitais vertybiniais popieriais), kad sureguliuotų savo vertybinių popierių paketą. Todėl nėra ko stebėtis, kad tie universitetų profesoriai, kurie konglomeratą vertina kaip pakaitinį savitarpio fondą, tvirtina, kad jis, palyginti su pačiais savitarpio fondais, turi menkesnių diversifikavimo charakteristikų (Smith ir Schreiner, 1969; Westerfield, 1970).

Be to, nėra aišku, ar vien nedidelė papildoma kontrolė, kylanti iš bendrosios vadovybės, duotų rezultatų, geresnių už tuos, kuriuos

[7] Reikėtų čia pažymėti, kad tai iš dalies yra specialus „holdingo bendrovės" termino vartosenos atvejis. (Aš svarsčiau galimybę taikyti čia „federacinę organizacijos formą", tačiau nusprendžiau, jog tai sukeltų bent tiek pat problemų.) Iš esmės kalbant, ieškau sąvokos, kuri minimų tikslų atžvilgiu reikštų labai ribotą skaidymą.

galima būtų gauti, jei įvairūs holdingo bendrovės padaliniai būtų savarankiškos firmos su savo teisėmis. Buvimas holdingo dalimi, o ne savarankišku verslo vienetu, savaime sukuria skėčio efektą. Jei holdingo bendrovė veikia kaip neabsorbuotų grynųjų pinigų srautų surinkėja ir naudoja tuos srautus silpnesniems įmonės padaliniams gydyti, susidariusi izoliuotumo atmosfera gali skatinti padalinių vadovybę daryti sisteminius iškraipymus (vadybinės veiksmų laisvės prasme). Atsitvėrus nuo priešiškų poveikių savo individualių gaminių rinkose, įsigali atsainios elgsenos atmosfera.

Suprantama, nebūtinai turi tai atsitikti. Bendroji vadovybė galėtų sąmoningai atsisakyti reinvestuoti pajamas, bet daugiausia mokėti jas kaip dividendus. Kitu atveju, kaip ir savarankiška kapitalo rinka, ji galėtų smulkiai nagrinėti reinvestavimo sprendimus. Iš tiesų, kadangi bendroji vadovybė naudojasi *vidiniais* ryšiais tarp padalinių su visomis iš to išplaukiančiomis galiomis, ji galėtų būti pasirengusi rizikuoti, tikėdama, kad *išorinis* investitorius gali susilpnėti. (Taigi bendroji vadovybė gali paprasčiausiai nustatyti iškraipymus ir keisti padalinio vadovybę mažesnėmis sąnaudomis, nei tai padarytų išorinis kontrolės atstovas, taip pat tirdamas ir keisdamas atitinkamo savarankiško verslo padalinio vadovybę. Šiuo požiūriu holdingo bendrovė yra ne tokia jautri tai rizikai, kurią galima būtų pavadinti moraliniu vadybos pavojumi.) Tačiau tariant, kad holdingo bendrovė, *kaip ji yra apibrėžiama*, – tai išskaidyta firma, kurioje bendroji vadovybė nesikiša į tas anksčiau aprašytas strateginio valdymo formas, vis dėlto neaišku, kodėl organizacijai, turinčiai holdingo bendrovės pavidalą, reikia socialiai teikti pirmenybę lyginant ją su tokia struktūra, kurioje įvairūs padaliniai yra kaip visiškai savarankiškos įmonės. Iš tiesų iš holdingo bendrovių negalima tvirtai tikėtis tokių rezultatų, kurie galėtų būti lyginami su tais, kuriuos aš priskiriu M formos struktūrai.

3.2.2. Strateginis valdymas M formos firmoje

Jei firma iš tiesų turi efektyviai veikti kaip miniatiūrinė kapitalo rinka (o ji daugeliu atžvilgių rodo tai, kaip į M formos struktūrą reikėtų žiūrėti), būtina turėti efektyvesnį vidinės kontrolės aparatą, negu jį turi holdingo bendrovės pavidalo organizacija. Tai veda

prie pagrindinių problemų[8]. Manipuliavimas paskatų mechanizmais, vidaus auditai ir pinigų srautų skirstymas – kiekvieną šių veiksnių verta aptarti.

Glaudesnę sąsają su bendrąja vadovybe galima užtikrinti, jeigu specialus paskatų mechanizmas, prie kurio vienintelė gali prieiti vidinė organizacija, yra sąmoningai taikomas teikiant pirmenybę kasdienei elgsenai, kuri sutampa su bendrosios vadovybės tikslais. Tam reikalui gali būti taikomos ir nepiniginės, ir piniginės paskatos.

Tai, kad atlyginimai ir premijos gali būti taikomos atspindėti skirtingam kasdieniam darbui, tariant, kad tokių skirtingumų esama ir jų galima įžvelgti, yra įprastas paskatų mechanizmo taikymo atvejis. Tai, kad nepiniginės paskatos, ypač statuso nustatymas, tam tikslui taip pat gali būti taikomas, turėtų būti akivaizdu iš ankstesnio skyriaus.

Suprantama, kartais darbo vietos ar bent pareigybės keitimas gali būti iš esmės būtinas. Padalinio vadovas gali neturėti jam pradžioje priskirtų vadovavimo gebėjimų, bet sąlygos gali keistis taip, kad jos garantuotų vadovo, turinčio skirtingų savybių, skyrimą, arba jis vadybos požiūriu gali būti tinkamas, tačiau nelinkęs bendrauti (linkęs, pavyzdžiui, energingai siekti antraeilių tikslų tokiais būdais, kurie gadina bendrą darbo įspūdį). Keitimai, daromi dėl kurios nors iš dviejų pirmųjų priežasčių, atspindi paprastus funkcinius darbo reikalavimų vertinimus vadovavimo gebėjimų požiūriu. Priešingai, keisti padalinio vadovą dėl trečiosios priežasties reiškia tyčinį manipuliavimą paskatų mechanizmu, siekiant patenkinamų rezultatų. Tačiau proga įsikišti tokiu būdu bus, matyt, reta, jei sąlygiškai natūralus skyrimas bus atpažintas iš sykio. Greičiau pati sistema tuo atžvilgiu priversta tai daryti, jei yra aišku, kad bendroji vadovybė pasirengusi keisti padalinių vadovus, kurie nuolat nukrypsta nuo bendrosios vadovybės siekių[9].

[8] Ši diskusija labiau išplėtota Williamsono knygoje (1970, p. 138–150, 176–177). Žr. šiek tiek panašius Druckerio (1970), Heflebowerio (1960) ir Westono (1970) požiūrius.

[9] Tai reiškia, kad nėra nuosavybės teisių (akademinės kadencijos, valstybinės tarnybos ir t. t.), kurios būtų susijusios su pareigybėmis.

Nors bendroji vadovybė paprastai neįsitraukia į paskatų mechanizmo veiklą darbo padaliniuose, jos netiesioginė įtaka gali būti didžiulė. Nutarimas keisti (kuo nors kitu ar pagal rotaciją) padalinio vadovą paprastai yra susijęs su paskatų poveikiu žemesnio lygmens dalyviams. Samdos politika (atrankos kriterijai, vidinio mokymo procedūros, paaukštinimai tarnyboje ir t. t.) gali būti panašiai nustatoma bendrosios vadovybės tokiais būdais, kurie padeda užtikrinti darną tarp aukštesnio lygmens tikslų ir darbo padalinių elgsenos. Taip gali būti pasiekta didesnio paskatų poveikio žemesnio lygmens dalyviams, kurių bendroji vadovybė negali stebėti tiesiogiai.

Norint tiksliai suderinti paskatų mechanizmus ir gauti patikimų rezultatų, reikia, kad pokyčiai būtų daromi informuotu būdu. Pagalbinis vidaus auditas, kuris apžvelgia padalinių darbą ir mėgina poveikius sieti su keletu galimų priežasčių (darant skirtumą tarp rezultatų, susidariusių dėl aplinkos sąlygų kaitos, ir padarinių, atsiradusių dėl vadovybės sprendimų), šiam tikslui yra naudingas[10]. Churchillis, Cooperis ir Sainsbury rašo: „...kad istorinės audito akcijos būtų veiksmingos, jos turėtų turėti ar bent būti suvokiamos

[10] Iš principo didesnės vidaus audito išvadų galimybės, šiuo požiūriu palyginti su gana šiurkščiomis kapitalo rinkos galiomis, skatina rinktis vidinę organizaciją kaip pakaitą kapitalo rinkai ne tik todėl, kad savarankiška elgsena gali būti susilpnėjusi, bet ir dėl to, kad padalinio vadovai galėtų būti paskatinti imtis rizikos, kuri savarankiškoje firmoje galėtų būti sumenkusi. Per dažnai, kaip pažymi Luce'as ir Raiffa, „...strategas yra labiau vertinamas remiantis pasirinkimo rezultatais negu visos rizikingos situacijos strateginiu patrauklumu" (1957, p. 76). Tendencija remtis rezultatais, o ne plačiau vertinti visą sudėtingą situaciją, yra ypač tikėtina iš sistemų, pasižyminčių menkomis išvadų darymo galiomis. Savarankiškų firmų vadovai, įsivaizduodami, kad labiau bus vertinami ne sprendimų procesai, o rezultatai, yra, suprantama, nelinkę eksponuoti savęs itin permainingoms įmonėms. *Ceteris paribus* pigus vidinės organizacijos priėjimas prie platesnio diapazono išmoningos išvadų darymo technologijos skatina dar agresyvesnę riziką.

Tačiau nėra aišku, ar potencialūs padalinio struktūros pranašumai audito požiūriu iš tiesų skatina dar agresyvesnę riziką. Woodsas nustatė stiprų polinkį į konservatizmą savo tyrinėtose firmose, kur bendrovės „apdovanodavo vadovą, kurio investicijų įgyvendinimas pranokdavo ankstesnes prognozes, o bausdavo tokį, kurio veiklos rezultatas nusmukdavo žemiau prognozuotos ribos" (1966, p. 93).

kaip turėjusios galių įsigilinti labiau, negu atskleidžia akivaizdūs liudijimai, kad galima būtų nustatyti, kaip iš tiesų būta" (1964, p. 258). Šiuo požiūriu ypač svarbus nuolatinis audito proceso pobūdis. Vadinasi, nors įprastines variacijas tarp faktinių duomenų ir planuotųjų kartais galima paaiškinti įtikimais, nors ir netiksliais būdais, nuolatinis darbo nesėkmės pobūdis sunkiai paaiškinamas.

Bendrosios vadovybės pranašumai kapitalo rinkos atžvilgiu audito požiūriais yra dvejopi. Viena, padalinių vadovai yra valdiniai; būdami tokie, jie savo ataskaitas ir bylų dublikatus pateikia atitinkamai peržiūrai. Akcininkai priešingai; jie labiau varžomi atskleisti savo reikalavimus. Netgi palyginti nekalti reikalavimai parodyti korporacijos akcininkų sąrašą su daug mažiau vidinio kasdienio darbo detalių gali būti vadovybės atmesti ir paviešinami gerokai vėliau ar tik teismui paliepus.

Antra, bendroji vadovybė gali tikėtis, kad išmanantieji problemas bus labiau linkę bendradarbiauti nei koks prašalaitis. Taigi svarbios vidinės informacijos atskleidimą prašalaičiui linkstama traktuoti kaip išdavystės aktą[11], tačiau jos atskleidimas viduje vargu ar vertintinas nepalankiai. Greičiau jos atskleidimas viduje yra vertinamas palankiai kaip būtinas organizacijos integralumui ir todėl yra atlyginamas. Informacijos atskleidimas prašalaičiams paprastai užtraukia baudas informantui[12], nors tos baudos gali būti ir labai nedidelės.

Vidinis auditas yra naudingas ne tik priežastims nustatyti, jis yra pagrindas spręsti, kada darbo padaliniams reikia pagalbos.

[11] „Karaliai gali skirtis tolerancija, rodoma tokioms ydoms kaip neišmanymas ar tinginystė, tačiau išdavystė netoleruojama. Suteikimas spaudai žalą darančios informacijos ar planų išdavimas varžovui yra priešo veiksmai...; tai neatleistini nusikaltimai" (Jay, 1971, p. 266). Firmos vadovybė žalą darančios vidinės informacijos atskleidimą spaudai ar galimam bendrovių perėmimo atstovui vertina kaip išdavystės aktą.

[12] Atskleidęs sąnaudų viršijimą lėktuvui C-5A, vienas Pentagono darbuotojas (A. Ernestas Fitzgeraldas) buvo atleistas iš darbo. Tačiau net ir vėlesnis senatoriaus Proksmire'o bei kitų reikalavimas grąžinti tą tarnautoją į darbą pasirodė nesėkmingas. [Žr. Mollenhoff (1973).] Suprantama, toks kišimasis neįprastas ir negarantuoja, kad informanto karjeros lūkesčiams nebus padaryta žalos.

Bendroji vadovybė gali įtraukti į savo personalą tuos, kurie priklauso vidinio valdymo konsultaciniam padaliniui, o prireikus – paskolinti juos ar priskirti darbo padaliniams. Iš dalies tokia priskyrimo reikmė gali būti atskleista per vidaus auditą. Taigi, nors bendroji vadovybė paprastai neturėtų būti įtraukiama spręsti darbo reikalų[13], tačiau galimybė kištis įprastu būdu ir būti informuotai išskirtinėmis sąlygomis padeda didinti jos patikimumą kaip vidaus kontrolės veiksnį[14]. Todėl tokia savireguliacinė darbo padalinių elgsena skatintina.

Kontroliuodama vidinio našumo problemas ir taip užtikrindama aukštesnį didesnio pelno didinimo lygmenį, nei galėtų pasiekti savarankiška kapitalo rinka (už įmanomą kainą), bendroji vadovybė ir jos pagalbinis personalas gali įgyvendinti tolesnę kapitalo rinkos funkciją – kreipti grynųjų pinigų srautus į pelningus sandorius. Taigi pinigų srautai M formos firmoje nėra automatiškai kreipiami į savo šaltinius, bet paliekami cirkuliuoti vidaus konkurencijos sąlygomis. Iš keleto padalinių užprašoma investavimo siūlymų, ir juos bendroji vadovybė įvertina. Įprastas kriterijus yra pelno norma investuotajam kapitalui[15].

Be to, kadangi paprastai komunikavimo ir vidinio derinimo kainos yra mažesnės, nei būtų teikiant investicinius pasiūlymus išorinei kapitalo rinkai, būtų praktiška vidinio investavimo procesą suskaidyti etapais. Taigi nuoseklus sprendimų procesas (kuriame papildomas finansavimas priklauso nuo ankstesnio etapo rezultatų ir susiklostančių aplinkybių) gali būti įmanomas ir veiksmingas

[13] Priežastys vengti kasdienio kišimosi buvo pateiktos kitur. Neseniai pasirodžiusi Alleno studija apie daugiadales firmas plačiai paremia tokį pagrindinį teiginį. Allenas nurodo, kad iš dviejų firmų didelio našumo firma turėjo „gan paprastų, tačiau labai išrankių organizacinių būdų kontrolei savo padaliniuose išlaikyti", o mažo našumo firmos vadovybė palyginti su savo galimybėmis tapo „per daug įsitraukusi" į savo darbo padalinių reikalus (1970, p. 28).

[14] Šis vidinio vadovavimo konsultacinis padalinys paprastai būtų prieinamas darbo padalinių prašymu, taip pat bendrosios vadovybės paliepimu. Toks padalinys galbūt turi mažą aukšto lygio ekspertizės patirtį. Būtų nuostolinga kiekvienam darbo padaliniui mėginti kopijuoti tokius gebėjimus.

[15] Apie vertingos patirties turintį vidinių išteklių skirstymo modelį Tarptautinių komunalinių paslaugų korporacijoje žr. Hamiltono ir Moseso studiją (1973).

kaip vidinio investavimo strategija. O sandorių sąnaudos, veikiančios tokį procesą per kapitalo rinką, priešingai, yra neleistinos.

Daugeliu atvejų *toks pinigų srautų skyrimas labai pelningam verslui,* jei lyginsime vidinius valdymo procesus su išoriniais, *yra pats ryškiausias M formos įmonės požymis,* nors išskaidyta kuriuo nors laikotarpiu firma gali grynųjų pinigų srautus kreipti tik į labai siaurą alternatyvų diapazoną. Netgi jei kuri nors firma aktyviai diegia naujas veiklos rūšis ir kratosi senųjų, jos pasirinkimo diapazonas priklauso nuo to, kurie pagrindiniai investuotojai, besidomintys nuosavybės ir prekybos vertybiniais popieriais, o ne nekilnojamojo turto valdymu, prie viso to prieina. Tai, ką čia M formos firma daro, yra pločio keitimas į gylį[16]. Panašiame kontekste Alchianas ir Demsetzas rašo: „Naši gamyba su įvairiopais ištekliais atsiranda ne dėl to, kad turima *geresnių* išteklių, bet kad *geriau* išmanoma, kaip iš tų išteklių ką našiau padaryti" (1972, p. 29).

4. Optimalus skaidymas

M formos struktūra yra visiškai sugadinama, kai bendroji vadovybė įsitraukia į ekstensyvius ir nuolatinius padalinių kasdienės veiklos reikalus. Tokiais atvejais užmirštamas skirtumas tarp strateginių ir einamųjų problemų; vargu ar galima čia kalbėti apie minėtą kapitalo rinkos funkcijų internalizaciją su grynuoju pelnu. Rimtai pažeidžiama atskaitomybė; pelningumo tikslai, kaip ir galima tikėtis, aukojami įmonės plėtrai.

Taigi efektyvus skaidymas reikalauja iš bendrosios vadovybės laikytis atitinkamo atstumo. Be to, visa tai tinka ir pagalbiniams darbuotojams, kuriems bendroji vadovybė patiki vidaus audito ir konsultacijų vadovybei paslaugas. Perkrovimas pareigomis trik-

[16] Iš dalies panašią diskusiją apie M formos išskaidymo vidinių išteklių paskirstymo rezultatus žr. Drucker (1970). Taip pat su tuo susiję yra Heflebowerio (1960) ir Westono (1970) tyrinėjimai. Kai kurie darbai Harvardo verslo mokykloje taip pat susiję su tomis problemomis [žr. Bower (1971) ir ten nurodyta literatūra; be to, ir Allen (1970)].

do racionalų atsakomybės skirstymą tarp trumpalaikių einamųjų problemų ir ilgalaikio planavimo bei išteklių skirstymo veiklos. Tai, ką Marchas ir Simonas vadina Greshamo planavimo dėsniu – būtent „kasdienė rutina išstumia planavimą " (1958, p. 185), – pasirodo, yra teisinga, kai suplakamos kasdienės ir strateginės funkcijos. Kadangi argumentai čia žinomi, o jų prasmė organizaciniame planavime pakankamai aiški, tų dviejų veiklos rūšių atskyrimas neabejotinai labai iškraipo kai kurias vadovavimo funkcijas. Matyt, sunku atsispirti troškimui kuo plačiau įsitraukti.

Taigi optimalų skaidymą sudaro: 1) atskiriamų ekonominių veiklos rūšių identifikavimas; 2) kiekvienos jų atitinkamo kvaziautonominio statuso (paprastai tokio kaip pelno centras) nustatymas, 3) kiekvieno padalinio efektyvios veiklos stebėjimas, 4) paskatų skyrimas, 5) grynųjų pinigų srauto nukreipimas į didelio pelno investicijas, 6) strateginio planavimo darbai (diversifikavimas, įsigijimas ir panaši veikla) kitais požiūriais. M formos struktūra yra tokia, jog skaidymo koncepciją ji *derina* su vidine kontrole bei strateginio sprendimų priėmimo gebėjimu. Bendrajam M formos vadovavimui, kad tos funkcijos būtų atliekamos kaip dera, paprastai reikia specialistų. Tačiau dar kartą reikia pasakyti, jog būtina pasirūpinti, kad bendroji vadovybė ir jos tarnautojai nebūtų perkrauti einamaisiais reikalais taip, jog negalėtų atlikti aukšto lygmens planavimo ir kontrolės funkcijų, kuriomis yra paremta nuolatinė M formos įmonės sėkmė.

Ar skaidyti ir kaip skaidyti, priklauso nuo firmos dydžio, funkcinio skirtingumo bei informacijos technologijos būklės (Emery, 1969). Drauge reikėtų pažymėti, kad nuoroda į optimumą čia vartojama lyginamaisiais instituciniais terminais. Kaip ir kitais atžvilgiais lyginamos unitarinių ar holdingo bendrovių organizacinės formos, M formos struktūra turi svarbių pranašumų. Tačiau ji negali būti įsteigta tokio čia pateikiamo argumento pagrindu, esą M formos struktūra yra geriausia iš visų įsivaizduojamų struktūrų. Organizacinės naujovės netgi dabar gali būti kūrimosi stadijoje, kuri jas iš dalies pasendins, tačiau kurias mokslininkai tik po kelerių metų nurodys kaip vertas dėmesio. Didesnis jautrumas organizacinėms naujovėms ir jų ekonominei svarbai, kuri buvo būdinga praeityje, vis dėlto turėtų padėti išvengti didelio pripažinimo

vėlavimo, kuris buvo būdingas iki tol, kol M formos struktūros ir jos konglomeratinio varianto reikšmė tapo akivaizdi.

Tačiau kad šios pastabos nesumenkintų M formos struktūros pranašumų, skubu pridurti, jog, laukiant M formos evoliucinės kaitos, hierarchinio pertvarkymo principai, kuriais remiasi M forma, tebėra labai stiprūs. Aptardamas prisitaikiusią korporacinę organizaciją, Beeras pažymi: „Hierarchijos sąvoka kibernetikoje pateikiama kaip būtinas struktūrinis bet kurio gyvybingo organizmo požymis. Tai mūsų nestebina, nors jos teorinis pagrindas yra gilus, nes visos gyvybingos sistemos reiškiasi būtent kaip hierarchinės organizacijos" (1969, p. 399). Be to, ne vien Simono pateiktos kompleksinės biologinių, fizinių ir socialinių sistemų ypatybės ne tik dar sykį tai patvirtina, bet ir pabrėžia, kad hierarchijos paprastai problemas sprendžia taip, jog „aukštesnio dažnio dinamikos yra susiejamos su posistemėmis, o žemesnio dažnio dinamikos su didesnėmis sistemomis <...>, [o] intrakomponentiniai ryšiai yra apskritai stipresni už tarpkomponentinius" (1962, p. 477). Tokios rūšies hierarchinės sistemos gali būti vadinamos beveik neišardomomis (Simon, 1962). Todėl nėra joks atsitiktinis dalykas, kad M formos struktūra sprendžia problemas daugiausia kaip tik tokiu būdu.

5. „M formos hipotezė" ir baigiamosios pastabos

Nors M formos struktūra iš pradžių buvo išrasta ir pasitelkta kaip priemonė vietos sąlygoms gerinti ir antraeilių tikslų siekti, vėliau ji įgavo platesnę sisteminę reikšmę. Tie sisteminiai rezultatai iš dalies susiję su konkurencija prekių rinkoje; neprisitaikiusioms firmoms, kad jos išliktų, atrodė, būtina šalinti sąstingį – taip tikėtasi išlaikyti gyvybingumą. Ne ką mažiau svarbūs iš kapitalo rinkų perimtų pavojų padariniai. Šiuo atveju ypač įdomus konglomeratinis M formos struktūros variantas, bet tai bus nagrinėjama tolesniame skyriuje. Tačiau kalbant vien tik apie tiesioginius padarinius, o tai yra pakankama mūsų ketinimams, problema yra tokia: *didelės įmonės organizacija ir veiklos pagal M formą kryptis yra palankesnė tikslui siekti, ir mažiausių sąnaudų elgsena yra glaudžiau*

susijusi su neoklasikine pelno didinimo hipoteze negu U formos organizacinė alternatyva[17].

Tačiau tiems rezultatams pasiekti reikia ne vien išskaidymo. Tam taip pat būtina kasdienę atsakomybę atskirti nuo strateginės. Pirmoji būdinga darbo padaliniams, o antroji yra susitelkusi prie bendro vadovavimo problemų. Be to, toks atskyrimas pats savaime negarantuoja strateginio efektyvumo; norint tokio efektyvumo pasiekti, reikia, kad bendroji vadovybė išplėtotų vidinės kontrolės aparatą, įvertintų darbo padalinių veiklą ir vidinių išteklių skirstymo galimybes, kurios teiktų pirmenybę skirti išteklius didelio pelningumo gaminiams.

Kad išskaidytos įmonės kartais, o gal ir dažnai, nesugeba atsiliepti į tokias išlygas, nurodo Ansoffas ir Brandenbergas; jie pažymi, kad darbo potencialas išskaidytose firmose dažnai lieka neišnaudotas, nes bendroji vadovybė „arba toliau išlieka per daug atvira kasdienėms darbo problemoms [t. y. ne strategiška, o intervencionistinė], arba sumažina bendrą vadovavimą iki tokio minimalaus lygmens, kai strateginiai ir struktūriniai sprendimai jau neįmanomi (1971, p. 722). Todėl būtinos pastangos įvertinti vidinę kontrolę išskaidytose įmonėse ir daryti skirtumą tarp kelių tipų, jei numatoma išmėginti M formos hipotezę. Norint palengvinti tokius mėginimus, priede pateikiama šešių būdų klasifikavimo schema.

[17] Reikia pažymėti, kad diskusija turi būti plėtojama palyginimais. Todėl tai galėtų būti pateikta kaip U formos hipotezė; kaip tik didelės įmonės organizacija ir veikla pagal U formą yra palanki tikslų siekiams ir sąnaudų režimui, kuris su vadybinio įžvalgumo hipoteze yra susietas glaudžiau negu organizacinė M formos alternatyva. Toks ekvivalentiškas teiginys atskleidžia slypinčią simetriją, kurią kai kas gali palaikyti prieštaringa: jei kas priima palankų požiūrį į anksčiau minėtą M formos organizaciją, galima taip pat tarti, kad patylomis jis sutinka ir su vadybinio įžvalgumo teorija (U formos organizacijos kontekste). Vadinasi, jei M formos organizacija dėl pateiktų priežasčių pasižymi didesnio efektyvumo, motyvavimo ir kontrolės galimybėmis, priskiriamomis jai, tuomet, galimas daiktas, didelės įmonės organizavimas ir veikla pagal tradicinę (U formos) struktūrą prisidės prie tokio valdymo praradimo ir naudingumo didinimo režimo, kurį aprašė Williamsonas (1964). Todėl tokio masto, kokiu ekonomikoje yra stebimas didelių, unitarinės formos struktūrų ir neįprastų galimybių sutapimas (daugiausia dėl produktų rinkos palankių sąlygų), tokio masto galima tikėtis ir naudingumo didinimo (ir atitinkamų jo pasekmių) režimo.

PRIEDAS

Klasifikacijos schema[18]

Kaip buvo pažymėta, pagrindinė problema, iškelta M formos hipotezei tikrinti, yra tokia: jei visos išskaidytosios firmos yra vadinamos M formos firmomis, neatsižvelgiant į su tuo susijusių vidinių sprendimų priėmimą ir kontrolės aparatą, per daug įmonių bus priskirta M formos kategorijai. Kai kurios išskaidytosios firmos iš esmės yra holdingo bendrovės, nes neturi būtino kontrolės mechanizmo, o kitos yra itin įsitraukusios į einamuosius reikalus. Jei M formos paskirtis iš tiesų yra likti atsargai kitoms firmoms, kurios *jungia* atitinkamus struktūrinius ir vidinės veiklos požymius, informacijos reikia abiem aspektais.

Keblumai čia yra trejopi. Pirma, daug lengviau gauti informacijos apie vidines procedūras negu apie išsiskaidymą. Antra, bendrosios vadovybės atitinkamas įsitraukimas į darbo padalinių reikalus įvairuoja priklausomai nuo aplinkybių ar produktų rinkos savitarpio priklausomybės, būdingos firmai ir privalomos „harmonizuoti". Padaliniai, dalyvaujantys tarpinių produktų mainuose (vertikalioji integracija), paprastai susiduria su skirtingais kontrolės poreikiais, jai lyginsime su tais padaliniais, kuriuose nėra vidinių tarp padalinių sudaromų sandorių. Panašiai reikalinga produktų rinkos kontrolė yra daug intensyvesnė, jei darbo padaliniai gamina konkuruojančius gaminius, negu tada, kai gaminių diversifikacijos sumetimais tokios savitarpio priklausomybės nesama.

Trečioji problema tokia, jog, įgijus M formos struktūrą, firmai gali tekti įveikti pereinamąjį etapą, per kurį „optimalus" kontrolės santykis, išreikštas pusiausvyros terminais, yra laužomas. Jei tas pereinamąsias sąlygas reikia nustatyti ir atitinkamai klasifikuoti, būtina įvertinti natūralaus gyvavimo ciklą M formos įmonėje.

[18] Klasifikacijos schema, atskirai pateikta Richardo Rumelto [pagal Scotto pranešimą (1973, p. 138–139)], iš dalies panaši į čia pateiktąją, nors jis nedaro skirtumo tarp M formos firmų (tarp M, M' ir $\bar{M}$), kuris čia pateiktas ir kuris, manau, yra svarbus. Kaip vartoti pateiktą schemą 8 firmų grupei, žr. Williamson ir Bhargava (1972).

Nors šios schemos patirtis gali atskleisti tam tikrų dviprasmiškumų, pasiūlyti geresnių apibrėžčių ir atskleisti poreikį ieškoti dar papildomų sąvokų, atrodo, bus naudinga tęsti skirtą užduotį ir padaryti reikalingų patikslinimų. Gerai žinoma, kad vidinė organizacija šiuo metu imasi tokių darbų. Taigi čia pateikiama tokia klasifikacijos schema.

1. Unitarinė forma (U forma)

Tai tradicinė funkciškai organizuota įmonė. (Tai atitinkama struktūra, apimanti smulkias ir mažesnes nei vidutinės firmas. Kai kurios vidutinės firmos, kuriose ypač gausu tarpusavio ryšių, gali ieškoti čia atitinkamos struktūros.) Šios struktūros atmaina kartais pasitaiko ten, kur įmonė turi U formos požymių, bet yra įgijusi neženklių skirtybių, o neesminės dalys turi pusiau autonominį statusą. Jei tokia diversifikacija apima bent trečdalį firmos pridėtinės vertės, tokia funkciškai sudaryta firma priskirtina U formos kategorijai.

2. Holdingo bendrovė (H forma)

Tai išskaidyta įmonė, kurioje nenumatytas būtinas vidinės kontrolės aparatas. Tokie padaliniai dažnai siejami giminystės ryšiais su pagrindine įmone per pagalbinius santykius.

3. Daugiadalė forma (M forma)

Tai daugiadalė įmonė, kurioje einamieji sprendimai skiriami nuo strateginių ir kuriai reikalingas vidinės kontrolės aparatas yra sudarytas ir sistemiškai taikomas.

Reikėtų skirti du jos pogrupius: D_1, kuris žymi labai integruotą M formos įmonę, gal su diferencijuotais, bet šiaip įprastais galutiniais produktais; ir pagaliau D_2 tipas, kuris žymi M formos įmonę su diversifikuotais galutiniais produktais ar paslaugomis. Kaip ir tarp šių dviejų, reikia intensyvesnės vidinės kontrolės aparato šalutiniam poveikiui pirmajame valdyti.

4. Pereinamoji daugiadalė forma (M' forma)

Tai M formos įmonė, kuri dar tebėra jungimosi procese. Jai gali būti būdingas organizacinis mokymasis arba jos naujai įgytos dalys pagrindinėje įmonėje dar nėra pakankamai įjungtos į padalinę struktūrą[19].

5. Iškreiptoji daugiadalė forma ($\bar{M}$ forma)

$\bar{M}$ formos įmonė yra daugiadalė struktūra, kuri turi reikalingą kontrolės aparatą, tačiau kurioje bendroji vadovybė yra plačiai įtraukta į einamuosius reikalus. Taigi nesama atitinkamo atstumo santykio, todėl nėra pagrindo tikėtis M formos veiklos rezultato gana ilgai[20].

[19] Kadangi organizacijai gali stigti laiko persitvarkyti, padaryti, sakysim, didelių struktūrinių pokyčių ir paskui prisitaikyti prie valdymo pasekmių (t. y. tokių, į kurias įeina ir organizacinis mokymasis), laikotarpis iki pertvarkos, jai vykstant ir tuoj po jos M formos linkme, paprastai pasižymi pusiausvyros stygiumi. Jei siekiama tiksliai įvertinti tokios kaitos pasekmes darbų kokybei, galbūt vertėtų padaryti keletą išlygų dėl prisitaikymo sunkumų.

Gali prireikti laiko ir naujovėms integruoti į susidariusią M formą. Esamieji naujai įgytos firmos vadovai galbūt yra turėję galimybę derėtis kaip sąlygą įsigytai įmonei remti, kad jai būtų suteikta tam tikra autonomija. Tik kai toji vadovybė yra perkeliama į pagrindinę organizaciją, įvyksta atsistatydinimas ar kitaip paveikiama priimti įprastesnį atsidalijimo būdą, į darbą gali būti paleidžiamas visas M formos kontrolės aparatas. Iš tiesų dėl pereinamojo pobūdžio skubinti skaidymąsi bendroji vadovybė gali, pirmai „teisėtai" progai pasitaikius, naujai susidariusių padalinių reikalų imtis aktyviau, negu būtų, vertinant pusiausvyros sąlygomis, paprastai daroma. Matyt, tokių pastangų tikslas yra paveikti, kad būtų greičiau sąlygoti požiūriai ir procedūrų kaita, negu šiaip būna, – taigi juos suartinti su tais, kurie egzistuoja firmoje. Toks akivaizdžiai per didelis kišimasis neturėtų būti vertinamas kaip prieštaravimas M formos procedūroms, nebent kišimasis būtų ilgas ir plačiai praktikuojamas įmonėje. Kitu atveju tai yra tik pereinamoji sąlyga ir M formos veiklos žlugdymu ji nelaikoma.

[20] Gali būti reikalinga pripažinti pusiau iškreiptą M formos organizacijos tipą. Taigi tarkim, kad keletas M formos firmų yra sujungtos ir kad kiekvienos bendroji vadovybė yra paversta grupės štabu. Jei, sakysim, grupių viceprezidentai ne tik vadovauja savo grupėms, bet ir drauge su prezidentu nustato bendrą politiką, strateginių sprendimų priėmimo procese vėl gali iškilti atskirų pareiškimų. Šiuo kartu neaišku, ar toks mišrus grupinių prezidentų dalyvavimas yra pakankamai svarbus papildomai klasifikacijai pateisinti.

6. Mišrioji forma (X forma)

Galimas daiktas, išskaidytoji įmonė turės mišrią formą, kurioje kai kurie padaliniai bus iš esmės holdingo bendrovės atmaina, kitos bus M formos, o dar kitas atidžiai prižiūrės bendroji vadovybė. Greičiausiai abejotina, ar mišrioji forma pajėgs labai ilgai išlikti gyvybinga. Tačiau kai kurios išimtys gali išlikti tiesiog atsitiktinai. Taigi X forma galėtų būti įtraukiama klasifikacijos išsamumo sumetimais ir kaip priminimas to, jog organizacijos išlikimas yra bendra racionalių ir atsitiktinių procesų funkcija. Didelėmis pastangomis racionalios struktūros turėtų klestėti, tačiau, be abejo, iškils ir neįprastų atvejų, kartkartėmis jie netgi išsilaikys.

Tačiau sakyti, kad X formos neturi racionalių savybių, greičiausiai būtų per daug. Pavyzdžiui, stambi U forma, pasižyminti monopoline galia pagrindinėje savo rinkoje, gali panorėti savo reinvestuojamų grynųjų pinigų srautus apriboti šia rinka. Tuo pat metu ji gali aptikti patrauklių galimybių investuoti dalį tų lėšų į nesusijusias verslo atšakas. Tai galėtų būti palanku reikštis diversifikacijai, bet ji būtų nepakankamai stipri, kad pagrindinei rinkai garantuotų galimybę atsikratyti centrinės valdžios kontrolės. Taip kiekviena verslo diversifikuota dalis galėtų įgyti padalinio statusą, tačiau pagrindinis verslas daugiausia būtų kontroliuojamas kaip ir anksčiau. Tik jei pagrindinis verslas pats galėtų būti efektyviai išskaidytas (pagal produkto diferenciaciją, teritorijų geografiją ir kitus požymius), o tai galiausiai jis pajėgus padaryti, tos firmos veiklos dalies išskaidymas galėtų būti garantuotas.

9 SKYRIUS

Konglomerato organizacija

Struktūrinis fenomenas, vadinamas korporacinės organizacijos konglomerato forma, sudaro viešosios politikos anomaliją jau ištisus 20 metų, o Amerikos pramoninio peizažo dalį užima net dar nuo senesnių laikų. Tačiau tik per pastarąjį dešimtmetį jis ėmė įgauti didesnę reikšmę ir sulaukė dėmesio. Nors atrodo, kad per pastaruosius keletą metų įvyko tam tikra pažiūrų konvergencija, vargu ar galima pasakyti, kad susiklostė konsensuso situacija.

Manau, jog pripažintosios mikroteorijos nevykęs mėginimas vidinę firmos organizaciją traktuoti kaip įdomią yra atsakingas už tai, ką Posneris yra pavadinęs „konglomerato bendrovės mįslė" (1972, p. 204). Vis dėlto ši mįslė neatbaidė tų, kurie daugiausia kliaunasi pripažintąja mikroteorija ir reiškia nuomonę, jog konglomeratas niekuo dėtas dėl antikonkurencinių tikslų ar galimybių ir neturėtų būti antimonopolinio persekiojimo objektas. Bet patenkinamų teigiamų argumentų už konglomeratą, pagrįstų pripažintąja mikroteorija, dar turėtų pasirodyti[1].

[1] Kaip aiškinama tolesniame 3.1 poskyryje, kartais ginčijamasi, ar tarpusavio sąveika turi patrauklių efektyvumo ypatybių tuo požiūriu, jog lengvina kainų mažinimą šiaip pastovių kainų aplinkybėmis. Nors ir sutikdamas, kad čia galima taikyti tarpusavio sąveiką, nemanau, jog esama labai patikimų ekonominių argumentų už konglomeratą. Suprantama, visas konglomeratinis judėjimas negali būti tokiais argumentais aiškinamas. Be to, manau, verta pasakyti, kad tarpusavio sąveika gali neskatinti efektyvumo. Sykį prasidėjusi, galbūt kaip kainų mažinimo technologija, ji gali būti tęsiama, nes ji pardavėjams teikia biurokratinių lengvatų.

Adelmanas (1961) yra sakęs, kad konglomeratas turi patrauklių savybių vertybinių popierių paketui diversifikuoti. Tačiau, antra vertus, abejotina, kad visą konglomeratinį sąjūdį galima būtų aiškinti tokiomis sąvokomis.

Populistiniai konglomerato kritikai neleido tokiam nesusipratimui praeiti nepastebėtam. Solo požiūris bene bus daug kam būdingas. Jis teigia, jog „susidūrę su tokiu iš tikrųjų pavojingu reiškiniu, kaip XX a. septintojo dešimtmečio konglomeratiniai susivienijimai, kuriuos sukūrė finansų spekuliantai, padarydami pelningus savo vertybinius popierius, profesionalūs antimonopoliniai ekonomistai tylėjo. Kaip ir kitos šiuolaikinės įmonės realijos, šis fenomenas, kuris galbūt ilgiems metams pakirs vadybos efektyvumą ir organizacinį loginį pagrindą, yra anapus jų nagrinėjamų koncepcijų ribų" (1972, p. 47–48).

Šia proga reikėtų pasakyti keletą pastabų. Pirma, gindamas antimonopolinius ekonomistus, norėčiau pabrėžti, kad finansinės manipuliacijos nėra mano tema. Tai pirmiausia Vertybinių popierių ir Biržos komisijų, o ne JAV Antimonopolinio skyriaus reikalas. Nors Solas galėtų pagrįstai atsikirsti, kad kaip tik ekonomistai yra siaurakakčiai, vis dėlto vertybinių popierių specialistai, kurie dabar iš tiesų yra susiskaldę, dėl to tikriausiai kalti. Antra, o tai svarbiau, griežti Solo kaltinimai konkrečius konglomerato apraiškų pavojus palieka visiškai neapibrėžtus. Trečia, sutinku, kad konglomerato samprata reikalauja plėsti tradicinius rėmus. Vis dėlto manau, jog reikia pažymėti, kad populistiniai konglomerato kritikai, o ir iškiliausi mikroteoretikai, vienodai mažai kreipia dėmesį į vidinės organizacijos išteklių skirstymo poveikį kapitalo rinkos pakeitimo poveikio forma. Pagaliau konglomeratai pasirodo įvairiais pavidalais ir turi skirtingiausių tikslų. Taigi nurodoma, jog konglomeratus reikia pulti pasirinktinai, o ne plačiu frontu.

Šiame skyriuje išskiriami konglomeratai, kurie turi patrauklių racionalumo bruožų[2]. Tokio nusistatymo priežastys pateiktos 1 skyriuje. Konglomerato santykiai su konkurencija kapitalo rinkoje nagrinėjami 2 skyriuje. Viešosios politikos realios ir tariamos problemos, kurias kelia konglomeratai, svarstomos 3 skyriuje. Kai kurie faktai, susiję su konglomeratų veikla, aptariami 4 skyriuje. Toliau pateikiamos išvados. Pagrindinę problemą galima nusakyti taip:

[2] Tai firmos, kurios pagal klasifikacinę schemą, pateiktą 8 skyriaus priede, yra M formos D_2 tipo atmaina.

tiek, kiek vertikaliąją gamybos integraciją paprastai reikia vertinti pagal (lyginamąsias institucines) negalias tarpinių prekių rinkoje, teigiamuosius konglomerato organizacijos bruožus reikėtų suprasti *kapitalo rinkos negalių* sąvokomis.

1. Teigiamieji požymiai

Konglomerato fenomeną trukdo suprasti tai, jog visi konglomeratai yra traktuojami kaip vienas nuo kito sunkiai atskiriami. Kai kurios jų rūšys gali kelti tikrų viešosios politikos problemų, kitos gali turėti konkurenciją skatinančios įtakos, o dar kitos daro iš esmės neutralų poveikį. Tos, kurios jungia pirmuosius du tipus, kelia pačių kebliausių viešosios politikos klausimų.

Pagrindinis dėmesys čia skiriamas atgyjančios rūšies konglomeratams, kuriuos suprantu kaip išskaidytąsias firmas, turinčias strateginio planavimo ir vidinės kontrolės galių, aprašytų 8 skyriaus 3.2 poskyryje ir pakankamai diversifikuotų, kad pateisintų priskyrimą konglomerato kategorijai[3]. Taigi nustatyti šios diskusijos ribas verčia dvi priežastys. Pirma, potencialiai palankias konglomeratams išvadas, galima sakyti, ignoravo valstybinių šio reiškinio agentūrų diskusijos. Nors JAV Federalinė prekybos komisija (FPK) sušvelnino savo nuostatas konglomeratų atžvilgiu[4], jos ankstesnioji pozicija[5], taip pat ir toji, kurią pareiškė JAV Teisingumo departa-

[3] Apie keletą problemų apibrėžiant atitinkamu laipsniu diversifikaciją, kad galima būtų tinkamai apibūdinti konglomeratą, žr. Markham (1973, p. 7–19).

[4] Žr. Personalo pranešimą Federalinei prekybos komisijai „Konglomeratų jungimosi patirtis: devynių korporacijų empirinė analizė", 1972, lapkr.

[5] Žr., sakykim, kreipimąsi, kurį buvęs teisingumo ministras Johnas N. Mitchellas pasiuntė Džordžijos advokatų draugijai 1969 m. birželio 6 d. (tekstas perspausdintas leidinyje *BNA Antitrust and Trade Regulation Reporter*, 1969, birž. 10, nr. 413, p. X-9 iki X-11).

Thomo Kauperio, kuris šio teksto rašymo metu vadovauja JAV Teisingumo departamento Antimonopoliniam skyriui, pažiūros yra, kaip teigiama, artimesnės griežtesnei jo pirmtako Richardo McLareno pozicijai negu Turnerio administracijai. Žr. „Antitrust Strategists", *New York Times*, 1972, lapkr. 12, p. F-7.

mento pareigūnai[6] bei išplėtojo Kongreso personalo studijose[7], turėjo traktuoti konglomeratą kaip abejotiną reiškinį, jeigu ne kaip visiškai prastos reputacijos organizacijos formą. Tačiau jei konglomeratas yra sudėtingesnis ir visapusiškesnis reiškinys, nei atskleidžia oficialūs pareiškimai, nuosaikesnis vertinimas reikalauja, jog būtų plačiau atskleisti ir kiti problemos aspektai.

Antroji priežastis telkti dėmesį į konglomeratus, turinčius patrauklių vidinio efektyvumo požymių, yra ta, jog bendromis pastangomis jų aukštesnio lygio gyvybingumas turėtų atsiskleisti per skirtingą atsinaujinimą. Tie konglomeratai, kurie, siekdami savo tikslų, deda viltis į įstatymų spragas, „išskirtines" saugumo problemas, minios įnoringumą, priekabes dėl apskaitos ir panašiai, galų gale bus atrinkti, kai išnaudos įstatymų spragas[8] ir susidurs su tolesnio gyvybingumo išbandymu. Nors įplaukos, kurios skelbiamos kiekvienais metais, gali būti smarkiai pakeistos, teisėtai renkantis iš didelės daugybės „pateisinamų" atsiskaitymo procedūrų[9], įplaukų per keletą gretimų laikotarpių tikrinimas yra mažesnė dingstis kosmetinėms pataisoms. Problemos, susijusios su specialiais skolų ir paprastųjų akcijų instrumentais, taip pat iškyla, kai priartėja skolos grąžinimo terminas ir/ar aplinkos pokyčiai verčia firmą susidurti su nemalonumais. Konglomerato struktūros, kurioms trūksta finansinio ir struktūrinio racionalumo, taip pat tvirtos vadybinės valios (bent

[6] Žr. Personalo pranešimą Federalinei prekybos komisijai „Ekonominis pranešimas apie korporacijų jungimąsi" (Ekonominė koncentracija, 8A dalis, Svarstymai Antimonopoliniame ir Monopolijų pakomitetyje, 91 kongrese, 1 sesijoje, Vašingtonas, 1969).

[7] Žr., pavyzdžiui, „Konglomeratų korporacijų tyrimus" (Teisėtvarkos komiteto Antimonopolinio pakomitečio narių pranešimas, Atstovų rūmai, 92 kongresas, 1 sesija, Vašingtonas, 1969).

[8] Būtinosios patirties, susijusios su tokio tipo spragų šalinimu, turi specialistai, kurie susiduria su Vidaus pajamų komisija, taip pat su problemomis Vertybinių popierių ir valiutos komisijoje. Kadangi čia pabrėžiamas antimonopolinis pobūdis, o antimonopoliniai akcentai menkai susiję su trūkumais mokesčių ir vertybinių popierių įstatymuose, tokių problemų toliau nenagrinėsime.

[9] Žr. įdomią diskusiją „Kas yra uždarbiai? Auganti pasitikėjimo krizė" – Forbes, 1967, geg. 15, p. 29–34, 39–41.

kaip atskirai grupei, nors tai būtų ir atskira išimtis), santykiniu mastu žlunga. Jei atrankos mechanizmas veikia deramai, tokios struktūros turės atitinkamai prisitaikyti, šiek tiek susimažinti arba išnykti[10]. Vadinasi, dėmesys iš pat pradžių krypsta į tų konglomerato rūšių, kurios, manoma, turi stiprių struktūrinių ir vadybinių savybių, analizę.

2. Konkurencija kapitalo rinkoje

Vidinė organizacija kapitalo rinkoje konkurenciją veikia trimis atvejais. Pirma, (atitinkamo tipo) išskaidytosios firmos grynųjų pinigų srautus patikimiau kreipia į didelio pelno sritis. Priežastys čia jau žinomos iš ankstesnio skyriaus. Antra, išskaidytoji firma gerai tinka kaip perėmimo (*takeover*) atstovas. Įsigytosios firmos, kurios tepajėgė veikti vangiai, tuo yra skatinamos dirbti našiau. Trečia, kai tvyranti perėmimo grėsmė pranoksta nesėkmės tikimybę, perspektyvių tikslų turinčios firmos yra skatinamos griebtis savireguliacijos priemonių.

2.1. Vidinių išteklių skirstymas

Kapitalo rinka U formos firmų aplinkoje anksčiau buvo traktuojama kaip mažiau efektyvios priežiūros ir koregavimo mechanizmas dėl trijų priežasčių: jos išorinis santykis su firma statė ją į labai nepalankią informacinę situaciją; ji nesiduoda didesniam ko-

[10] Žr. Winter (1971). Jis apibendrina pagrindines prielaidas renkantis argumentus, norėdamas išsiaiškinti tokias situacijas: 1) firmos turi sprendimo taisyklių, suderintų su patenkinamu principu; 2) pelningos firmos didina pajėgumą ir atitinkamai plečiasi. Jei, be to, „nuolatinės paieškos ir atgyvenų atnaujinimas padeda šalinti, kiek įmanoma, pusiausvyros būklės situacijas, kuriose galimos, tačiau neišbandytos sprendimų taisyklės duotų didesnių pelnų, negu tos, kurios dabar naudojamos", susidarytų ilgalaikė pelno didinimo tendencija (1971, p. 247–248).

Tačiau dėl konkurencijos kapitalo rinkoje išnykimas gali įgauti vadybos pertvarkos formą, jei konkurencija produktų rinkoje yra silpna.

regavimui; jai reikia nemažų pertvarkos (*displacement*) sąnaudų. M formos bendroji vadovybė visais šiais atvejais turi daug geresnių savybių. Pirma, ji yra labiau vidinis nei išorinis kontrolės mechanizmas su teisėta valdžios galia ir patyrimu daryti kiekvieno jos darbo padalinio detalų įvertinimą. Antra, ji geba tiksliai derinti ir daryti kai kurias korekcijas. O tai leidžia jai ir anksti apdairiai bei preventyviai įsiterpti (tai gebėjimas, kurio rinkai apskritai trūksta), ir padaryti *ex post* korekcinių pataisų, pasižyminčių chirurginiu tikslumu, kurio trūksta kapitalo rinkai (skalpelis greta kirvio būtų gera analogija) reaguojant į aiškias darbo negalias. Pagaliau bendrosios vadovybės kišimosi sąnaudos yra palyginti menkos. Todėl apskritai iš pelnu besirūpinančios bendrosios vadovybės M formos įmonėje galima būtų tikėtis, kad ji užtikrins geresnį darbą, negu gali savarankiška kapitalo rinka. Taigi M formos organizacija galėtų būti vertinama kaip kūrybiškas kapitalizmo atsakas į akivaizdžius ribojimus, kuriuos patiria kapitalo rinka, susidurdama su firma, o drauge kaip priemonė susidoroti su organizacinėmis problemomis, kurių atsiranda U formos įmonėje, kai pokyčiai pasidaro dideli[11].

2.2. Perėmimas

Diskusija gali pasistūmėti priekin aptariant inovacinį M formos poveikį kapitalo rinkos pertvarkymo pastangoms. *Ceteris paribus,* pertvarkymas juo labiau tikėtinas, juo didesnės galimybės negauti pelno planuotoje firmoje ir juo mažesnės yra pertvarkos

[11] Tų dviejų pasekmių samplaiką atskiroje organizacinėje naujovėje bene reikėtų vertinti kaip atsitiktinę. Vadinasi, pasirodymas XIX a. pabaigoje didelių, bendrojo gaminio, daugiafunkcinių (vertikaliai integruotų) U formos pavidalo įmonių galbūt leido įgyvendinti sandorinę ir gal technologinę masto ekonomiją (galbūt ir monopolinę galią), tačiau šiuo atveju ši organizacinė naujovė prisidėjo prie kapitalo rinkos kontrolės silpninimo. Galima pagristai tikėtis, kad ateityje organizacinės naujovės skatins vidinį efektyvumą, tačiau visiškai neaišku, ar jos turėtų sustiprinti ir kapitalo rinkos kontrolę.

sąnaudos. Palyginti su U formos įmone, M formos naujovė skatina rodyti pertvarkymo pastangas abiem aspektais.

Kasdienis ekonomijos įgyvendinimas pertvarkant stambią U formos įmonę pagal M formos įmonės pavyzdį sudaro galimybę gauti pelno, kuris neįmanomas, kol nepadaryta reorganizacija. Gaunamos įplaukos susidaro dėl efektyvesnio išteklių skirstymo (tarp padalinių ir visumos), geresnės vidinės organizacijos (technologinės kontrolės nuostolių mažinimas) ir ne tokio stipraus antraeilio tikslo vaikymosi. Unitarinės formos organizacijos, kurioms yra 1) sunku išsiskaidyti (natūralus padalinys yra integruotoji forma)[12] ar 2) vyraujantis požiūris bei valdžios paskirstymas tarp esamų vadovų savireorganizaciją daro neįmanomą, yra natūralūs perėmimo kandidatai.

Egzistuojančios M formos įmonės bus bene pačios parankiausios pertvarkai įgyvendinti. Viena, jos turi didesnių galimybių išvadoms pasidaryti; elitinis M formos struktūros personalas gali net turėti kaip vieną savo pagrindinių užduočių – rasti galimų perėmimo kandidatų. Be to, tokios firmos jau išmano, kokių organizacinių pranašumų tokia struktūra teikia.

2.3. Sisteminės pasekmės

Unitarinės formos įmonės, kurios tikisi perėmimo, gali mėginti mažinti potencialią pertvarkymo kainą darydamos atitinkamų vidinių pokyčių: antraeilių tikslų siekimas gali būti silpninamas ar, galimas daiktas, bus pradedama savireorganizacija pagal M formos principus. Tačiau kol perėmimo pastangos

[12] Net jeigu natūralus padalinys gali būti integruotas, gali būti įmanoma sukurti keletą tokių pat natūralių padalinių; pavyzdžiui, galėtų būti sukurta keletas paralelinio gaminio padalinių. Taigi ilgas delsimas išskaidyti labai dideles plieno firmas negali būti aiškinamas vien vertikaliosios integracijos vidinių reikalavimų požiūriu. Vertikalioji integracija darbo padaliniuose, tačiau turinčiuose tariamą autonomiją (pavaldžiuose galbūt taisyklėms, kurios koordinuoja rinkodarą), yra paprastai įmanoma didesnėje iš tokių firmų, o tai smarkiai viršija minimalius technologiškai našios gamybos reikalavimus (Bain, 1956).

nepasiekė didelio masto, tokios prevencinės pastangos paprastai nėra įprastos. Išskyrus U formos įmones, kurios buvo specialiai numatytos perimti, galima pareikalauti, kad susidarytų palyginti daug daugiadalių įmonių, iš tikrųjų įvertinančių perėmimo galimybes. Turint galvoje tik kelias tą funkciją atliekančias daugiadales firmas, tikimybė, jog bet kuri unitarinės formos įmonė taps bandymo perimti objektu, yra per menka, kad galima būtų garantuoti *ex ante* galimybę. Tačiau jei daugiadalių firmų gerokai pagausės, poveikis unitarinės formos įmonėms, kurios šiaip yra apsaugotos nuo produktų rinkos spaudimo, bus lygus konkurencijos padidėjimui tiek, kiek tai susiję su antraeilių tikslų siekiu. Pelnų rinkimasis dėl to išauga; padariniai iš tiesų gali siekti toli. Tad įrodymą galima apibendrinti tokiu teiginiu: vidinė organizacija ir tradicinės kapitalo rinkos galios yra papildai, o drauge ir pakaitai; abeji yra susiję abipusiu simbiozės santykiu.

Tačiau gali kilti ir prisitaikymo reakcijų, pasižyminčių daugiau apsauginėmis, o ne koreguojančiomis ypatybėmis. Nors tokios apsauginės reakcijos tarnauja esamosios vadovybės interesams, sistemos kaip visumos požiūriu, jos linkusios būti disfunkcinės. Cary (1969) išvardija tokias korporacines priemones vadovybei nuo tokių puolimų saugoti: 1) papildyti bendrovės inkorporavimo pažymėjimą įtraukiant punktą, draudžiantį privilegijuotą balsavimą bei didžiosios daugumos reikalavimą (pavyzdžiui, 80% taisyklės) įteisinti susivienijimą; 2) įsigyti firmą su gaminiais, panašiais kaip ir perėmėjo, kad susidarytų antimonopolinė situacija; 3) iš kitos firmos įsigytą papildomą kapitalą perduoti į draugiškas rankas; 4) apriboti paskolų sutartis, įtraukus straipsnį dėl nepriimtino vadovybės keitimo; 5) išpirkti „plėšiką" naudojant korporacinius fondus jo akcijoms įsigyti; 6) pateikti oficialų pasiūlymą patiems firmos akcininkams, kad pakiltų jos akcijų kaina aukščiau už esamą oficialaus pasiūlymo vertę; 7) pakelti dividendus ir suskirstyti akcijas siekiant to paties tikslo; 8) kreiptis dėl draudimo skelbti, jog oficialūs varžovų pasiūlymai yra klaidinantys; ir 9) kreiptis į valstybinę vertybinių popierių komisiją ir, kad būtų suteikta parama, prašyti keisti oficialius pasiūlymus. Reikėtų pažymėti, kad tokia taktika nėra

tik hipotetiška; faktiškai ji buvo sukurta kaip atspara perėmimo grėsmei, kurią sudaro konglomeratas[13].

2.4. Ypatingoji konglomerato svarba

Jei M formos firma turi vykdyti anksčiau aprašytas kapitalo rinkos valdymo funkcijas ir drauge jei prieš susivienijimus nukreipta politika, susijusi su horizontaliojo ir vertikaliojo įsigijimo atvejais, turi išlikti griežta, gali būti labai svarbu išsaugoti konglomerato įsigijimo pasirinkimo sandorį (*option*). Priešingu atveju perėmimo grėsmė firmoms, kurios yra tvarkomos atgyvenusiais metodais, išliks; leisti kiekvieną rinkos organizacijos formą (drauge ir konglomeratą) pulti antimonopolinėmis nuostatomis turėtų apgailėtinų ir tikriausiai nelaukiamų pasekmių – pablogintų tai, ką Manne'as (1965) vadina „rinka korporacinei kontrolei".

Tačiau kuo čia dėtos M formos firmos ar konglomeratai? Pagal tradicines nuostatas, tvirtinančias, jog daugiau pasirinkimo visada pripažįstama mažumai, ar bankų sistema negalėtų turėti didesnių galių ištekliams skirstyti? Kitaip sakant, kodėl menkutei kapitalo rinkai, palyginti su rimtu užmoju, bet kada teikiama pirmenybė? Taip pat ar nereikėtų kai kuriems bankams, jei jie būtų į tai linkę, pasirengti aktyviai imtis firmų vidaus reikalų, netgi jei tektų keisti vadovybę?

Iškyla trys problemos su tokiais argumentais: yra užslopinami riboto racionalumo momentai; neatsižvelgiama į esminius skirtumus tarp vidinės ir išorinės kontrolės; pagaliau nepaisoma prisitaikymo reakcijų (vyraujant institucinėms žaidimo taisyklėms). Taigi jei sprendimų priėmėjai būtų neabejotinai informuoti apie kuo platesnį galimybių diapazoną ir galėtų protingai iš jų rinktis, mažai

[13] Žr. Šiaurės Vakarų pramonės bandymų perimti B. F. Goodricho firmą chronologiją ir tų bandymų sukeltas gynybines reakcijas [kaip pateikia Williamsonas (1970, p. 100–102)]. Taip pat žr. Antimonopolinio pakomitečio personalo pranešimą, aprašantį specialią apsaugą, atitinkamų reguliavimo komisijų pasiūlytą reguliuojamoms pramonės šakoms, kai grėsė perėmimas (ten pat, 7 pastaba, p. 430–433).

teliktų pagrindo atsisakyti tradicinės rinkos. Tačiau gerai žinoma, kad tuomet, kai reikia vertinti sudėtingus įvykius, greitai atsiranda informacijos apdorojimo gebėjimai. Todėl plėsti pasirinkimo diapazoną gali būti ne tik netikslinga, bet ir turėti labai žalingų pasekmių. Todėl iškyla prieštara tarp informacijos platumo (šiuo aspektu bankų sistema gali turėti pranašumų) ir informacijos nuodugnumo (kuris reiškia specializuotos firmos pranašumą). Konglomeratą galima traktuoti kaip tarpinę formą, kuri (idealiu atveju) yra optimali platumo ir nuodugnumo prieštaros požiūriu[14].

Negalėjimas aiškiai skirti vidinę kontrolę nuo išorinės yra lygiai toks pat rimtas trūkumas ir bankininkystės srityje. Vidinės organizacijos galios, aptartos ankstesniuose skyriuose, iš esmės yra neprieinamos išorinės kontrolės vykdytojui, nesvarbu, ar jis pirkėjas (kaip karinių paslaugų atveju), tiekėjas (kaip koks nors bankas) ar priežiūros komisija. Priėjimas prie vidinės informacijos yra griežtai ribojamas ir, neturint asmeninės patirties, keblus vertinti. Taigi nerealu išorinės kontrolės vykdytojui daryti subtilius derinimus tikintis perspektyvių rinkos rezultatų; netgi *ex post* auditai turi didelių trūkumų. Kontrolės instrumentai, kuriais naudojasi išorinis vykdytojas, taip pat panašiai riboti. Tikrinimo–atrinkimo–protegavimo proceso kontrolė iš esmės prašalaičiui yra neprieinama; iš tikrųjų didelis prašalaičių kišimasis į darbuotojų vidaus reikalus paprastai trikdo ir demoralizuoja.

Pagaliau jei bankai mėgintų jėga perskirstyti išteklius tarp sektorių, tikėtina, kad didelės korporacijos tai sutiktų priešiškai. Galėtų būti laukiama didesnio pasitikėjimo vidiniu finansavimu. Firmos galėtų netgi kurti bendrus fondus, kad apeitų bankų sistemą[15].

[14] Alchianas ir Demsetzas (1972) maždaug taip pat interpretuoja vidinę organizaciją. Apie tai, kaip naudoti kompiuterį norint išplėsti firmos galimybes geriau susidoroti su investavimo alternatyvomis, žr. Hamilton ir Moses (1973).

[15] Svarstant tokius negalavimus, bankų sistema pasirodytų esanti prastas konglomerato pakaitas. Tačiau kaip tada paaiškinti japoniškos *Zaibatsu* pavidalo organizacijos sėkmę? Kaip pažymi Bronfenbrenneris, *Zaibatsu* turi milžiniško konglomerato pavidalą, kuriam būdinga „nuosavybės bendrumas tarp skolinančios firmos ir jos pirminio skolinamojo banko, kai *Zaibatsu* bankai ir jų pareigūnai daug investuoja į akcijas savo *Zaibatsu* filialuose" (1970, p. 151).

3. Viešosios politikos problemos

Konglomeratas kelia trijų rūšių viešosios politikos problemas. Pirma, esama nuomonių, kad konglomeratai yra linkę į antikonkurencinę praktiką. Konglomeratai paprastai kaltinami dėl savitarpiškumo ir dėl grobuoniško (*predatory*) kryžminio subsidijavimo. Antra, konglomeratiniai susivienijimai gali pabloginti konkurenciją, silpnindami galimos konkurencijos grėsmę arba sudarydami sąlygas konglomeratų tarpusavio priklausomybei. Pagaliau labai dideli konglomeratai gali sukelti socialinių ir politinių problemų. Aptarkime jas *seriatim*.

3.1. Antikonkurencinė elgsena

Savitarpis pirkimas reiškia neformalų sąlyginį sutarimą, tokį kaip, tarkim, „aš perku iš tavęs, jei tu perki iš manęs". Nors ir neteisėtas, jis vis dėlto, kaip manoma, yra plačiai paplitęs. Kadangi progų derinti pirkimą su pardavimu dažniau turi įvairią produkciją gaminanti firma negu specializuota, konglomeratai pardavinėja, kalbama, prekes darydami nuostolių nediversifikuotiems, tačiau šiaip kompetentingiems varžovams. Skundai dėl savitarpiškumo ar savitarpiško pirkimo galimybių beveik visada lydi antimonopolines priemones, nukreiptas prieš konglomeratinio pobūdžio pirkinius.

> Vadinasi, daug stipresnė *integracija* tarp bankų ir veikiančių filialų sudaro vieną atsakymo dalį. Iš tikro fondai nėra prieinami neribotam finansavimui, bet skirstomi konkretiems kainų siūlytojams – filialams nepriklausančio verslo nenaudai (1970, p. 152). Be to, japonų sistema gali būti jų kultūrai būdinga svarbiais aspektais. Viena, Japonijos tarptautinės prekybos ir pramonės ministerija vykdo plataus masto „nelegalias plėtros, reguliavimo ir apsaugos funkcijas" (Bronfenbrenner, 1970, p. 153), kurias amerikiečiai laikytų neleistinomis. Be to, kaip rašo Bronfenbrenneris, „japonų ekonomikai suprasti svarbūs yra... tam tikri ekonominės sociologijos elementai" (1970, p. 154) – menkas judrumas, didelis paternalizmas, plati samdos sauga ir nepaprastai stiprus polinkis taupyti. *Zaibatsu* sėkmė iš dalies priklauso nuo šių sąlygų išlikimo. Kad tokių sąlygų gali daugiau nesusiklostyti, rodo neseniai atsiradusios darbo problemos, kurių iki šiol japonų ekonomikoje nėra buvę.

Kaltinant savitarpiškumu kyla trys klausimai. Pirma, ar yra kitokių interpretacijų, skatinančių leistis į savitarpiškumą? Antra, kokių esama organizacinių struktūrų, geriausiai tinkamų savitarpiškumui palaikyti? O trečia, kokių yra liudijimų dėl konglomeratų polinkio (kitų firmų atžvilgiu) imtis tokios praktikos?

Stigleris pažymi, jog savitarpiškumą galima aiškinti tokiais argumentais[16]:

> „Savitarpiškumo problema kyla tada, kai kainos negali laisvai įvairuoti, kad tenkintų pasiūlos ir paklausos sąlygas. Tarkim, kad firma slaptai bendrauja su pramonės įmonės šaka, kuri nustato kainas. Tokios pramonės šakos firma, jei tik gali išvengti susekimo, stengsis parduoti už mažesnę nei kartelio kainą. Tiesą sakant, jos kaina gali būti sumažinta perkant iš pirkėjo-pardavėjo už išpūstą kainą. Čia savitarpiškumas atkuria kainų lankstumą."

Taigi savitarpiškumo pasekmių įvertinimas gali būti neapibrėžtas: tai gali būti nesąžiningas pardavimo būdas, tačiau gali būti ir netiesioginis būdas išvengti oligopolinės kainų struktūros. Tačiau kadangi esama dar kitų būdų kainoms šiek tiek sumažinti, jei savitarpiškumui nebuvo leista reikštis ir jei jis, nepaisant savo ištakų, gali būti tęsiamas, nes atitinka pardavimų personalo *biurokratines preferencijas*, viešosios nuomonės panieka savitarpiškumui man atrodo esanti užtikrinta.

Todėl pasižiūrėkime, ar į tokią praktiką yra linkusios konglomerato firmos. Organizacinė forma šiuo atveju yra tinkama. Pagrindinis teiginys toks: M formos įmonės į savitarpiškumą yra linkusios mažiau nei U formos firmos, *ceteris paribus*. Taip yra dėl to, kad, kai savitarpiškumą stengiamasi įdiegti tarp padalinių, išskaidymo samprata darosi iškreipta. Vadinasi, nepakanka atsakomybę už savitarpiškumą užkrauti produktų mišrumui; reikėtų atsižvelgti ir į polinkį. Kalbant apie konglomeratus reikia pasakyti, kad tie konglomeratai, kurie sudaryti kaip M formos firmos, tokiai praktikai menkai tinka. Nors negalėjimas matyti skirtumų tarp

[16] Prezidento specialios paskirties centro pranešimas apie našumą ir konkurenciją, perspausdintas Prekybos atsiskaitymų rūmų leidinyje *Trade Regulation Reporter*, 6–24–69, nr. 419, p. 39.

organizacijos formų skatina beatodairiškus kaltinimus, kad konglomeratai apskritai turi polinkių į savitarpiškumą, net ir teismai pripažįsta organizacijos formos reikšmę, kaltinimus vertindami polinkiais[17].

Pagaliau aptarkime faktus. Blake'as šiuo atveju pažymi, kad „empirinis tyrimas, jeigu galima būtų tokį atlikti, parodytų, jog savitarpiškumas yra tokia pat neišvengiama plačiai paplitusios struktūros pasekmė, kaip ir kainų pastovumas yra oligopolijos struktūros rezultatas (1973, p. 569), kur, matyt, pastaroji, o todėl ir pirmoji, yra, kaip manoma, paplitusios. Neseniai pasirodžiusi Markhamo studija (Blake jos nežino), kurioje nagrinėjamas savitarpiškumo organizacinis pagrindas (prekybos skyriaus forma) pagal firmos diversifikacijos laipsnį[18], daro kitokią išvadą: „... labai diversifikuotos bendrovės yra ne daugiau, o gal ir mažiau, linkusios į savitarpiškumą, negu didžiosios korporacijos apskritai" (1973, p. 176).

Ginčas dėl kryžminio subsidijavimo susijęs su tuo, kad pelnas, gautas viename verslo sektoriuje, gali būti naudojamas kito sektoriaus, kuris yra įsitraukęs į grobuoniškąjį kainų mažinimą, nuostoliams kompensuoti. O tai taip pat neteisėta. Tačiau savo ruožtu svarbu skirti grobuoniškąjį kryžminį subsidijavimą, kurio tikslas – pakenkti varžovams, ir racionalų vidinių išteklių perskirstymą, norint padėti padaliniams, kurie (jei tie padaliniai būtų organizuojami vietoj savarankiškų įmonių) *nėra* kapitalo rinkos finansuojami. Šis poreikis neturėtų būti vertinamas kaip kryžminis subsidijavimas jokia neleistina prasme, nes M formos įmonė dėl informacinių ir paskatų pranašumo išorinių organizacijų atžvilgiu gali efektyviai rizikuoti, o savarankiška kapitalo rinka negali. M formos firmos, geriau susipažinusios su esminiais duomenimis, gali dėl to būti geriau pasirengusios atlaikyti einamuosius nuostolius, kuriuos išoriniai investitoriai laikytų nepriimtinais. (Žr. priežastis 8 skyriuje.)

[17] Vadinasi, Konektikuto teismas, nagrinėjęs ITT Hartfordo draudimo bylą, buvo pasirengęs net nesvarstęs atmesti vyriausybės pareikštus savitarpiškumo argumentus dėl organizacijos formos aspektų.

[18] Markhamo studija sujungė klausimyno duomenis, kuriuos jis gavo panaudojęs Berry (1974) gautus diversifikavimo duomenis.

Galima rimtai abejoti, ar konglomeratinės firmos yra ypač linkusios į grobuoniškąjį kryžminį subsidijavimą. Viena, daugelyje rinkų veikianti organizacija – tarp jų specializuotos firmos, veikiančios geografiškai išsklaidytose produktų rinkose, – gali tokios praktikos imtis. Be to, organizacijos formos skirtybė taip pat yra su tuo susijusi: M formos struktūra yra rimtai kompromituojama, jei imamasi grobuoniškojo kryžminio subsidijavimo.

Jei įrodymų dėl grobuoniškojo kainų mažinimo nėra pakankamai, pavyzdžiai, kuriuos pateikia JAV Federalinės prekybos komisijos personalo atlikta konglomeratų studija, rodo, jog daugelyje rinkų esama veikiančių palyginti specializuotų firmų, kurioms toks elgesys būdingas[19]. Be to, Markhamo padarytas polinkio koordinuoti kainų nustatymo sprendimus kiekviename iš 204 didelių gamybos koncernų tyrimas parodė, jog kainų nustatymo sprendimai labiau diversifikuotose firmose buvo palikti „beveik ištisai padaliniams ar skyrių vadovams" (1973, p. 91).

Galima daryti išvadą, kad kol antimonopolinis budrumas yra garantuotas savitarpiškumo ir kryžminio subsidijavimo atžvilgiu, konglomeratų patirtis neturėtų būti vertinama su dideliu priešiškumu kiekvienu atveju.

3.2. Faktinė ir potencialioji konkurencija

Prieš konglomeratus yra nukreipti dviejų rūšių faktinės konkurencijos argumentai. Pirma, sakoma, kad didelių korporacijų diversifikacija baigsis vis didėjančia individualių rinkų koncentracija (Shepherd, 1970, p. 140–141). Tačiau Berry, vėliau tyręs faktus, daro kitokią išvadą: nors tam tikros pramonės šakos pagrindinių firmų padėtis rinkoje yra apsaugota nuo tokios erozijos, kurią sukeltų įeinančios smulkios firmos, „įeinančiųjų stambiųjų firmų rinkos dalis yra įgyjama keturių pagrindinių firmų sąskaita" (1974, p. 202).

Antrasis prieštaravimas prieš konglomeratus faktinės konkurencijos požiūriais yra tai, jog tarp jų dėl daugybinių rinkos ryšių

[19] Firmos, kurias nurodo FPK Personalo studija, yra *Safeway*, *Anheuser-Busch*, *National Dairy Products* (1969, p. 406–443).

susidaro savitarpio priklausomybės sąlyga ir kad tai silpnina kainų konkurenciją. Be to, Blake'as dar teigia, kad tai nėra vien hipotetinė galimybė, bet „tvirtas pagrindas palaikyti jau nenaują teoriją (ir plačiai pripažįstamą įsitikinimą verslo bendruomenėje), kad stambūs konglomeratai, susidurdami keletoje rinkų, yra linkę mažiau konkuruoti dėl kainų negu regioninės ar smulkesnės firmos" (1973, p. 570).

Blake'o argumentai kelia dvi problemas. Pirma, vargu ar įrodymą, kuriuo remiasi Blake'as, aš apibūdinčiau kaip „tvirtą". „Dalis įrodymo, kurį pateikia Blake'as, yra Schererio ginčas dėl „įtakos sferų hipotezės" (1970, p. 278–280). Tačiau Schereris yra labai atsargus, apibūdindamas tą įrodymą visai kitaip, vien nurodydamas, jog, net turint galvoje ikikarinę tarptautinę chemijos pramonę, kuri, neskaičiuojant jūrinių kartelių, yra jo vienintelis Vakarų pavyzdys, toks įrodymas tėra fragmentiškas. Kitų pramonės šakų atžvilgiu jis daro išvadą, esą „trūksta duomenų dėl įtakos sferų" (1970, p. 279).

Antra, reikia atkreipti dėmesį į konglomerato apibrėžimą. Ar visos specializuotos firmos (tokios kaip *National Tea*, kurią anksčiau mini Blake'as), kurios valdo panašias gamyklas ar sandėlius geografiškai išsklaidytose vietovėse, iš tiesų gali būti laikomos konglomeratais? Išplėtus konglomerato apibrėžimą taip, kad jis apimtų geografiškai išsklaidytas, tačiau šiaip specializuotas įmones, ar didelių nekonglomeratinių firmų skaičius nesumažėtų iki nereikšmingo dydžio?

Manau, kad jei konglomeratą reikėtų apibrėžti produktų diversifikavimo terminais, o iš Blake'o (drauge ir iš JAV Federalinės prekybos komisijos) reikėtų tikėtis, jog jie pateiks pavyzdžių, kaip konglomeratu piktnaudžiauja daugelis produktus diversifikuojančių firmų. Jei visos stambios, daugelyje rinkų dalyvaujančios firmos, nepaisant jų produktų specifikavimo laipsnio, sudaro nepageidaujamą pogrupį, tai būtent tokios firmos, o ne produktus diversifikuojančios firmos (kurioms taikytinas siauresnis nei konglomeratas apibrėžimas), yra vertos dėmesio. Turint galvoje dabartinę padėtį, duomenų, susijusių su konglomeratais, vertėtų dar parankioti.

Potencialios konkurencijos problema yra ta, jog būsimiems įeinantiesiems į kokią nors pramonę turėtų būti užkirstas kelias įsi-

gyti stambią kurios nors pramonės šakos firmą, nes, jei ne tokie įsigijimai, į pramonę įeitų smulkesnės firmos (pradinukės – *toehold*) ir paskui jos išsiplėstų, arba *de novo* kas įeitų į pramonę. Potencialaus įeinančiojo iš rinkos pakraščio (*edge*) pašalinimas leidžiant jam įsigyti didelį turtą mažina jo įėjimo grėsmę ir, be abejo, siaurina konkurenciją.

Antikonkurencinę konglomeratinių junginių galimybę potencialios konkurencijos ir kitais atžvilgiais Blake'as aptaria kaip „taip plačiai paplitusią, kad ji gali būti deramai apibūdinama kaip galinti turėti įtakos ekonominei sistemai kaip visumai – kiekvienos krašto dalies kiekvienai komercijos sričiai" (1973, p. 567). Todėl jis siūlo, kad konglomeratinio pobūdžio firmų įsigytas turtas, viršijantis tam tikrą dydį [firmų, kurios turi būti ribojamos, pogrupis nėra aiškiai nustatytas, tačiau Blake'as keletą kartų mini 200 didžiųjų firmų (1973, p. 559–569)], būtų lydimas proporcinio turto atskyrimo (*spinoff*) (1972, p. 590), ir toliau kelia sąlygą, kad nebūtų daroma jokios išimties (1973, p. 590–591).

Tačiau pagrindas atsisakyti daryti išimtį pradinukėms yra šiek tiek neaiškus. Viena, labai smulkios firmos įsigijimas vargu ar pats savaime paspartins didelės firmos plėtrą. Vadinasi, reikalauti iš stambios firmos atsisakyti atitinkamo dydžio turto, kai įsigyjama firma pradinukė, tėra vien nesusipratimas[20]. Be to, pradinukių įsigijimas, norint užsitikrinti padėtį, kuri leistų vėliau jas praplėsti, *reiškia* tokią vidinę plėtrą, kuriai Blake'as pritaria. Visą tai arba mažai siejasi su Blake'o pradinukių problema[21], arba jis smulkiųjų firmų plėtrą laiko esant socialiai naudingesnę nei panašios didelių firmų investicijos.

Tariant, *arguendo*, jog investicijos bus padarytos tos pačios, nepaisant, ar įgytoji firma bus smulki, ar ne, sutikti su Blake'u lengva.

[20] Dydžio kontrolės sumetimais stambi firma, kuri per tam tikrą laiko tarpsnį įsigyja keletą pradinukių firmų, gali būti verčiama atskirti turtą, lygų tam, kuris buvo įsigytas ir buvo viršyta tam tikra absoliuti vertė. Tuo atveju mažas procentinis dydis kai kuriose pramonės šakose (pavyzdžiui, naftos) gali sudaryti gana didelę absoliutinę turto vertę. Tokiomis aplinkybėmis atskirų pradinukių įsigijimas gali viršyti absoliučios turto vertės ribą, siekiančią, sakysim, 100 milijonų dolerių. Gali būti skelbiamas naujos firmos atskyrimas.

[21] Tačiau žr. apibūdinimą ankstesnėje 20 išnašoje.

Tačiau abejotina, ar tos pačios investicijos iš tikrųjų bus padarytos. Tai kelia pervedimo proceso problemų.

Tų problemų tyrimas 10 skyriuje leidžia manyti, kad smulkios firmos, matyt, turi santykinių pranašumų technologinių naujovių įdiegimo proceso atžvilgiu ankstyvuoju ir plėtros etapais. Didelės, įsitvirtinusios firmos, priešingai, atskleidžia savo santykinius pranašumus per didelės apimties prekinės gamybos ir paskirstymo etapus[22]. Smulkios firmos vadyba ne tik kad gali stokoti finansinių išteklių pereiti į komercinį etapą ne kitaip, o tik laipsniškai, nes jos kreditavimo būklė neleidžia sukaupti didelio kapitalo, išskyrus už nepalankų kursą[23], bet smulkios firmos vadyba gali pasirodyti ir mažai tinkama tokiam perėjimui. Reikia kitokių vadybos įgūdžių ir žinių, kad projektą būtų galima sėkmingai paversti didelio masto komercine plėtra, negu tai būtų reikėję ankstesniame etape. Jeigu dėl vadybos patyrimo ir komandos ypatybių, panašių į tas, kurios aprašytos 6 skyriaus 2.2 poskyryje, talentų, reikalingų padėti vidinei plėtrai, negalima dykai aptikti ir surinkti, tuomet gali būti daug naudingiau projektą perkelti į tvirtą firmą, turinčią reikalingų talentų. (Be to, rezultatą kuria būtent sandoriai, o ne technologija). Kalbant tokiais terminais neaišku, ar liks vietos pradinukėms.

Įstatymas, susijęs su konglomerato įsigijimų poveikiu potencialiai konkurencijai, taip pat, pasirodo, nukrypsta nuo tos plačios pozicijos („kiekvienos krašto dalies kiekvienai komercijos sričiai"), kurią nustatė Blake'as. Komisijos narys Dennisonas, kalbėdamas apie vieningos nuomonės komisiją dėl neseniai padaryto FTC sprendimo, *Beatrice Foods* leidinyje aprašė reikalingus

[22] Nors tai iš dalies priklauso nuo organizacinės struktūros, kurios projektuose tikimasi tik nedidelio komercializavimo, patys projektai, tikimasi, nebus tokie, kurie tipiškai gerai tiks. Apie naujovišką organizacinį sprendimą žr. 10 skyriaus 3.5 poskyrį.

[23] Perėjimas nuo prototipo į komercinį etapą paprastai reikalauja esminių investicijų į organizacinę infrastruktūrą, kurios didelė dalis neturi jokios vertės, jei įmonė žlugtų. Stokodami patikimų duomenų apie gamybą ir didesnių kapitalų investicijoms, skolintojai baiminasi investuoti, išskyrus tuos atvejus, kai tikimasi rezultatų. Suvokiama, jog oportunizmo rizika, turimos informacijos ribotumas yra per daug dideli.

faktinius įrodymus, jog potenciali konkurencija yra ar gal bus taip sumažinta[24]:

„Skundų taryba savo argumentus iš esmės mėgina grįsti vien koncentracijos lygiu. Rasti pažeidimų siekiant pašalinti konkurentą nėra paprasta. Papildomų veiksnių iškyla bet kurioje analizėje, tiriančioje tokio konkurento pasitraukimą. Tarp jų yra: poslinkiai į rinkos koncentravimą; stiprios įėjimo kliūtys; didelė tikimybė, kad prarastasis potencialus varžovas iš tikrųjų būtų įėjęs į rinką; ar prarastasis potencialusis varžovas buvo vienas iš kelių potencialių varžovų ir ar, jei tasai varžovas būtų atėjęs į rinką, jo naujoji konkurencija būtų smarkiai paveikusi kainas bei kokybę. Nors konkuruojančių ar linkusių į koncentraciją firmų galėtų pakakti, kad dabartiniai varžovai rinkoje daugiau nesmerktų daugelį horizontaliųjų susivienijimų, *naujų firmų įėjimo sąlyga, o drauge ir tie kiti anksčiau minėti veiksniai turi būti aptarti, kai svarstomas potencialaus varžovo šalinimas.*"

Atsižvelgimas į įėjimo sąlygą šiame pareiškime užtikrina papildomą plėtrą.

Kaip Turneris (1965) yra įtaigiai pabrėžęs, potenciali konkurencija gali būti pabloginta, jei vienas iš nedaugelio potencialių įėjusiųjų įsigyja firmą, kuri viršija pradinukių proporcijas. Jei turima galvoje pramonė yra taip koncentruota, kad, jei

[24] Registracijos žurnalo Nr. 8814 (FPK 1972 m. rugsėjo 28) 1972–1973 pervedimų aplankas, *Trade Regulation Reporter*, 20, 121 paragrafai 22, 103, 22, 109 p. (pabraukta cituojant). Dennisono pažiūros paprastai kaip kontrastas yra lyginamos su FPK personalo atlikto konglomeratų tyrimo pirmąja dalimi, kuri, kaip ir Blake'o, pritaria plačiam potencialios konkurencijos apibrėžimui (1969, p.15):

„Sunku, o neretai ir neįmanoma, nustatyti tikslią potencialių pramonės konkurentų tapatybę ar net skaičių bei santykinę reikšmę, išskyrus pastabą, jog patys grėsmingiausi potencialūs konkurentai yra tie, kurie a) dirba toje pat pramonės šakoje, tačiau aptarnauja skirtingas geografines rinkas, b) su pramone yra susiję vertikaliuoju santykiu, arba c) veikia tokiose pramonės šakose, kurios šiuo momentu ar potencialiai gali būti technologiškai susijusios gamyboje ar rinkodaroje; vėlesniais metais technologijos ar kitokia plėtra sujungė gana skirtingas bendroves konkurencijos saitais."

ne galimos konkurencijos grėsmė, konkurencingų rezultatų aiškiai nebūtų pasiekta, konkurencijos kokybė sumenkės, prarasdama vieną iš nedaugelio „pačių pajėgiausių įeinančiųjų". Norėčiau patikinti, kad apibūdinimas „pats pajėgiausias įeinantysis" turi grynai ekonominę prasmę, palyginti su trumpalaikiu verslu, *tiktai* tiek, kiek iš tikro esama įprastinių barjerų jungtis į turimą galvoje pramonę.

Reikia daryti antimonopolinį skirtumą tarp tų firmų, kurios dėl laikinų priežasčių gal ir reiškė norų įsigyti kokios nors pramonės šakos turto, ir tokių firmų, kurios įėjimo barjerų požiūriais (turinčiais nelaikinų motyvų) yra strategiškai nusistačiusios įeiti. Kadangi pirmosios rūšies firmų interesai vargu ar gali ilgai tverti dėl tokių veiksnių, kaip vykdomojo vadovo suinteresuotumu, laikinais grynųjų pinigų balansais, skubios pajamų ir išlaidų ataskaitos sumetimais ir panašiai, draudimai įeiti įsigyjant tokias firmas teturi menką ekonominį pagrindą. Tuo jokios ilgalaikės naudos potencialios konkurencijos atveju neužsitikrinama. Juolab kad pagrindinis tikslas yra mažinti įsigyjamo turto rinką, kuri kenkia tiek bendrai rinkos kontrolei, tiek verslo organizatorių iniciatyvoms investuoti į naujas įmones.

Tačiau situacija keičiasi, kai kokia nors pramonės šaka turi neįprastų kliūčių įeiti į rinką, o firma, reiškianti įsigijimo interesų, yra viena iš nedaugelio firmų, kuriai *de novo* ar pradinukių įėjimas būtų visai lengvas. Šiuo atveju aptarkime įėjimo kliūčių sąlygas, aptartas Baino (1956), būtent masto ekonomiją, kuri, palyginti su rinkos mastu, absoliučiais sąnaudų pranašumais ir produkto diferenciacija, yra didelė. Nors Bainas tas kliūtis apibūdina neatsižvelgdamas į specifines firmas, aišku, jog kliūčių kiekis galimiems įeinantiesiems yra skirtingas. Į tas firmas, kurioms kliūtys yra mažiausios, potencialios konkurencijos požiūriu žiūrima palankiai kaip į didžiausių galimybių potencialias įeinančiąsias, *ceteris paribus*.

Taigi, nors masto ekonomija rinkos masto požiūriu gali būti didelė, tokia kliūtis įeiti turi tendenciją būti ne tokia sunki toms nedaugeliui firmų, kurios turi panašius viena kitą papildančių prekių gamybos procesus ir pardavimo organizacijas. Panašiai kai kurios firmos gali būti gerai prisitaikiusios absoliučių są-

naudų pranašumų požiūriu. Nors patentai gali daryti didelių kliūčių įeiti į rinką, aukštarūšė rūda iš telkinių gali būti ribotai tiekiama ar trūkti specialių darbo įgūdžių, kai kurios firmos sugeba išsiskirti iš visų kitų savo papildoma technologija, padedančia sukurti patikimų patentų, nes jos turi vidutinės rūšies rūdos išteklių ar jų darbo jėga įgijo (mokymusi dirbant) reikalingų specialių įgūdžių. Panašiai produktų diferencijavimo pranašumai mažėja tų firmų, kurios susijusios su plataus vartojimo prekių rinka ir pačios savaime yra vertinamos palankiai.

Tačiau aplinkybėmis, kai visos tokios įėjimo kliūtys yra neženklios (masto ekonomija nėra didelė, specialūs patentai ar šiaip kuklūs ištekliai nereikšmingi, produkto diferenciacija menka), negalima sakyti, kad maža firmų grupelė naudojasi kokiu nors strateginiu pranašumu. Vadinasi, įsigyjant beprasmiška stengtis potencialiausių įeinančiųjų grupėje atpažinti tą, kuri galėtų smarkiai pabloginti potencialią konkurenciją[25].

3.3. Milžiniškas dydis

Anksčiau pateiktas vertinimas rodo, kad konglomerato forma kelia daug paprastesnes viešosios politikos problemas, nei yra nurodę Solas, Blake'as ir kiti. Viešąją politiką atitinka *specifinių* atvejų, kur konglomeratai kelia problemas, o ne rengia platų puolimą, nustatymas. Su specifiniais piktnaudžiavimais (pavyzdžiui, savitarpiškumu) turėtų būti nesitaikstoma, tačiau dėl to neturėtų būti draudžiami konglomeratų įsigijimai. Panašiai gali būti keliami potencialios konkurencijos atvejai, kur esama neįprastų įėjimo kliūčių, o įsigyta firma gali būti apibūdinama kaip potencialiausias įėjusysis.

[25] Tačiau galima būtų pageidauti neleisti įeiti per įsigijimus tokioms „dominuojančioms firmoms", kurių buvimas slopintų konkurenciją (dėl storos piniginės) ar kitaip neaiškiais būdais keistų rinką. Taip Cloroxo įmonę įsigijusią bendrovę *Proctor & Gamble* apibūdino Justice Marshallas (*United States v. Falstaff Brewing Corp.*, 410 US, 526, 558–559 (1973), Marshall, J., atitinkamai).

Tačiau tokio nuoseklaus metodo išimtis galėtų būti pateisinama tuo atveju, kai jau stambios firmos ruošiasi įsigyti kitų stambių firmų. Tokius atvejus paprastai galėtų lydėti ekvivalentiškų aktyvų išpardavimas (*divestiture*). Dėl to, kaip pažymėjo Hofstadteris, antimonopolinių idėjų palaikymas remiasi ne tiek ekonomistų sutarimu dėl efektyvumą skatinančių savybių, kiek dėl poveikio politinei ir moralinei nuostatai, jog valdžia Amerikos ekonomikoje turėtų būti išskaidyta (1964, p.113). Tokių populistinių socialinių ir politinių pažiūrų išmintį rodo ITT korporacijos nesėkmės tvarkant vidaus ir užsienio reikalus (Sampson, 1973). Kadangi daugelis Blake'o nusivylimų konglomeratais (1973, p. 574, 576, 578, 579, 591), pasirodo, esą susiję su rūpesčiu, jog milžiniškas dydis ir politinis piktnaudžiavimas yra neabejotinai susiję[26], raginčiau, kad toks požiūris būtų aiškiai išsakytas. Jei milžiniškos firmos, o ne visi konglomeratai, sudaro nepageidaujamą pogrupį, reikėtų atkreipti reikiamą dėmesį kaip tik į jas.

Reikalavimas, kad labai stambios firmos atsisakytų atitinkamų aktyvų, didesnių negu įsigyjama pradinukė, yra taip pat skatinamas, tikintis, jog tai padės pažaboti su labai stambiais dydžiais susijusius biurokratinius piktnaudžiavimus. Nors tokių atsisakymų kartais pasitaiko ir savanoriškų (Coase, 1972, p. 67), panašios pastangos sulaukia nuspėjamo biurokratinio pasipriešinimo. Tačiau jei toks atsisakymas paprastai turi vertingą organizacinio savaiminio atsinaujinimo prasmę, vargu ar reikėtų drausti daryti tokį atsisakymą privalomą. Jis firmoje tik sustiprintų valią tų, kuriems rūpi užbėgti už akių biurokratizacijai. Nesant tokios taisyklės vidinį susitarimą dėl atsisakymo būtų sunku įgyvendinti; šalys, turinčios teisėtų interesų, padarys šališkų (oportunistinių) pareiškimų, kuriuos bus sunku paneigti. Tačiau, laikydamasi tokios nuostatos, bendroji vadovybė gali paprasčiausiai teigti neturinti kitos išeities, kaip tik atsisakyti (tardama, jog įgyjamas didelis turtas). Taigi padaryta taip, kad būtų kuo daugiau vadovaujamasi bendrosios vadovybės siūlymais.

[26] Kad milžiniškas dydis yra susijęs su politiniu palankumu, dar nereiškia, jog atomistinė organizacija (sakysim, fermeriai) yra teiktina ekonominė alternatyva. Tačiau simpatijos pastarajai dažniausiai bus ryškesnės.

4. Keletas faktų

Nepaisant didelio dėmesio, teikiamo konglomerato fenomenui per pastaruosius 20 metų, o ypač per pastarąjį dešimtmetį, nepaprastai mažai pastangų buvo dedama konglomerato korporacijos veiklos rezultatams įvertinti. Neseniai išėjusi Markhamo studija, minėta anksčiau, tėra išimtis. Westono ir Mansinghkos 1971 m. padaryta literatūros apžvalga mini tik tris studijas, išėjusias anksčiau už jas, ir dvi iš jų nagrinėjo daugiau specialius, o ne bendrus veiklos bruožus. Dėmesys šiame skyriuje daugiausia apsiriboja Reido studija bei Westono ir Mansinghkos papildyta tų veiklos priemonių tipų, kuriuos yra analizavęs Reidas, apžvalga. Aš baigiu keliomis trumpomis pastabomis dėl FPK personalo studijos antrosios dalies[27].

Tačiau, pirma, galbūt verta aptarti kai kuriuos „netiesioginius" faktus, susijusius su konglomerato kaip reiškinio vertinimu. Įrodymas čia priklauso nuo *a priori* teorizavimo ir susijusio su natūraliosios atrankos nuostatomis. Pirmiausia pradėsiu nuo Chandleriui priklausančios įspūdingos istorinės apžvalgos, apibūdinančios daugiadalės koncepcijos kūrimą ir vėlesnį jos plėtojimą. Kaip minėta, šis organizacinis metodas atsirado trečiajame XX a. dešimtmetyje Du Pont'o firmoje, kuriai vadovavo Pierre S. Du Pont'as, ir *General Motors* bendrovėje, vadovaujamoje Alfredo P. Sloano jaunesniojo. Tuoj po to, tačiau, atrodo, nepriklausomai, Chandleris nustatė, jog

[27] Neseniai pasirodžiusi Markhamo studija apie konglomeratus šiame tekste yra minėta anksčiau. Studijos autorius daugiau domėjosi konglomeratų galimais elgesio piktnaudžiavimais, o ne efektyvaus vadovavimo rezultatais. Westonas, Smithas ir Shrievesas, tyrinėję konglomeratų veiklą naudodamiesi ilgalaikio turto įkainojimo modeliu, daro išvadą: „Vertinant matu, kuris atmeta nesisteminę riziką, <...> konglomeratų veikla buvo maždaug dvigubai didesnė siekiant 'rasti vertybinių popierių, kurie būtų įkainoti mažesne nei nominalioji kaina'", ir toliau pažymi, kad „skirtingai negu savitarpio fondai, kurie nedalyvauja tų firmų, į kurias jie investuoja, vadyboje, konglomeratinės firmos gali keisti (į gera ar bloga) ekonomikos objektų vadybinę veiklą, priskirtą jų valdymui" (1972, p. 362). Nors Westonas ir kiti nedaro tokių organizacinės formos skirtumų, kuriuos aš pabrėžiau, tie rezultatai paremia svarbiausią argumentą, teikiamą tekste.

panašių pokyčių buvo įdiegta Walterio C. Teagle'o bendrovėje *Standard Oil of New Jersey* ir Roberto E. Woodo – Searse'o ir Roebucke'o bendrovėje. Tai, kad naujoji koncepcija buvo gyvybinga, liudija tos organizacinės struktūros tvermė ir dėl to kiekvienos iš tų firmų sėkmė. Dar įspūdingesnis dalykas yra tai, jog daugiadalės struktūros koncepciją stambios korporacijos priėmė labai palankiai[28], tarp jų neseniai ir stambiosios Europos firmos.

Nors vidinėje organizacijoje struktūrinių pokyčių laikas ir pobūdis priklauso nuo daugybės priežasčių – tarp jų nuo atsitiktinumo, prisitaikymo, įnoringumo (mėgdžiojimo nemąstant), – tokios struktūros, kurios tveria ilgai, retai stokos ekonominio racionalumo. Chandlerio apžvalga rodo, kad firmos, anksti perėmusios M formos struktūrą, suklestėjo ir pagal klasikinę natūraliąją atranką padarė pažangą. Didieji varžovai galiausiai buvo paakinti imtis prisitaikymo priemonių, nors dažnai jos buvo atidėliojamos laukiant, kol permainų pasirodys aukštesnėje vykdomojoje valdžioje. Kai kuriems pasidarė neatidėliotinai būtina griebtis pamėgdžiojimo kaip priemonės išlikti.

Tai, kad M forma turi patrauklių racionalumo savybių (lyginamąja institucine prasme), aptarta 8 skyriuje, kuriame M formos struktūra yra interpretuojama kaip vidinis organizacinis atsakas į problemą, kurią sprendė U formos firma, susidūrusi su stambiu dydžiu ir sudėtingumu. Konglomerato pavidalo organizacija, kuri priima daugiadalės struktūros koncepciją (kurioje yra stipri bendroji vadovybė, palaikoma elitinio personalo, pajėgaus nustatyti strateginę įmonės kryptį ir energingai naudoti klusnumo mechanizmus įmonės programoms įgyvendinti), yra ne tiek nauja organizacijos forma, kiek diversifikuotas inovacinis bazinės M formos variantas. Tačiau tuo nenorima pasakyti, jog „vien diversifikacija" yra lengvai padaroma arba kad jos pasekmės yra įprastos.

Dabar aptarkime duomenis, pateiktus Reido (1968) ir ginčijamus Westono bei Mansinghkos (1971). Reidas domėjosi, kaip nu-

[28] Tačiau, kartoju, daugiadalė struktūra pati savaime nėra pakankama. Taip pat reikia M formos vidinės kontrolės aparato ir jo įdiegimo. Daugelis firmų, kurios išsiskaidė į daugiadales struktūras, nežengė tokio lemtingo žingsnio.

statyti, ar galima sakyti, jog vadovų ir savininkų interesus paremia susivienijimai, nepaisant to, ar tai bus konglomeratai, ar kas kita. Reidas vadybos interesų indikatoriais pasirinko pardavimų, aktyvų ir užimtumo augimo tempus, o nuosavybės procentai buvo matuojami pagal palūkanų rinkos kainos augimo tempus, grynąsias pajamas proporcingai nuo bendrojo kapitalo arba pagal grynąsias pajamas proporcingai nuo pardavimų. Tačiau, kaip nurodo Westonas ir Mansinghka, grynųjų pajamų santykis su pardavimais praranda savo reikšmę laikotarpiais, kai aktyvų sumaišymas kinta, o tai dažnai atsitinka vykstant diversifikacijai. Be to, Reido tyrimas baigiamas 1961 metais, o tai konglomeratų judėjime buvo dar ankstyvas metas. Reidas vis dėlto interpretavo savo rezultatus, vertindamas juos anksčiau nurodytais matais, kaip labiausiai atskleidžiančius, jog konglomerato organizacija skatino ne nuosavybės interesus, o vadybą.

Westonas ir Mansighka nesutinka su tokiomis išvadomis iš dalies dėl vidinio nenuoseklumo, o iš dalies dėl to, kad joms prieštarauja naujesni duomenys (iki 1968 m. imtinai). Taigi jie pažymi, jog Reido „veiklos matai buvo arba nereikšmingi, arba reikšmingi blogąja prasme dešimčiai ar daugiau iš 14 pramonės šakų, kiekvienoje iš jų šešiems tų šakų matams“ (1971, p. 929), o kadangi konglomeratai negali būti įtikinamai lyginami su negalinčiomis vienytis firmomis, jie palankiai buvo sulyginami su tokiomis firmomis, kurios gali vienytis (1971, p. 930). Be to, jie pažymi, jog Reido pagrindinis pelningumo matas (grynosios pajamos, prieinamos akcininkui, padalytos iš bendrojo turto) yra klaidingas. Jei procentinės išmokos nepridedamos prie trupmenos skaitiklio ar skolos finansavimas atimamas iš vardiklio, firmos, taikančios finansinį svertą (kai konglomeratai buvo į tai linkę), yra neteisingai baudžiamos[29].

[29] Pastarasis momentas yra svarbus, tačiau iš tikrųjų jį reikėtų tirti toliau. Finansinis poveikis, suprantama, gali duoti didesnį vidutinį pelną už akcijas, tačiau drauge didina nuokrypį. Nors tai galima išlyginti taikant „namudinę diversifikaciją“ idealių prielaidų sąlygomis, tokių sąlygų praktiškai retai laikomasi. Dėl to bent tam tikru mastu vidutinių pajamų už paprastąją akciją matas yra nepakankama priemonė uždarbiui nustatyti.

Šiaip ar taip, Westonas ir Mansinghka tyrė didelių konglomeratų veiklos rodiklius, lygindami juos su kitų stambių firmų 1958–1968 metų rodikliais pagal tokius penkis augimo tempo rodiklius, maždaug atitinkančius tuos, kuriuos naudoja Reidas: bendrasis turto dydis, pardavimai, grynasis pelnas, uždarbis už akciją, rinkos kaina. Jie nustatė, jog konglomeratų vidutiniai augimo rodikliai visais atvejais buvo daug didesni. Paskui jie ėmėsi tirti gautą veiklos uždarbį, daugiausia matuojamą iki ar po uždarbio mokesčio mokėjimo iki teisės į bendrąjį turtą, ir nustatė, jog kadangi konglomeratai 1958 metais uždirbo mažiau, jie 1968 metais pasiekė paritetą arba turėjo daugiau pajamų. Apskritai jie padarė išvadą, kad „svarbi ekonominė konglomerato firmų funkcija buvo kelti pelningumą tų firmų, kurios, palyginti su pramonės vidurkiu, apskritai turėjo mažesnių pajamų" (1971, p. 934).

Nors reikia papildomai studijuoti konglomerato veiklą, o drauge ir pasistengti atskleisti organizacinės formos skirtybes, kaip siūlyta 8 skyriuje, išankstiniai sprendimai, kurių galima pasidaryti, iš esmės yra tokie, jog M formos konglomeratas nėra iš tų, kurie neturėtų realaus (kitokio negu grynai piniginio) ekonominio tikslo ir kad faktiškai netgi tada, kai nė viena organizacinė forma, nurodyta ankstesniame skyriuje, nėra išskiriama, konglomeratai kaip grupė pasirodo turinti keletą girtinų savybių, galbūt tokių, kurios geriau matomos tarp M formos konglomerato firmų.

Dabar aptarkime FPK personalo studijos apie konglomeratus antrąją dalį[30]. Ši studija apžvelgia tariamus didelių konglomeratinių firmų antikonkurencinius padarinius (daugiausia grobuonišką kainodarą, palaikomą „plačių kišenių" ištekliais, savitarpio pakantumu ir savitarpio pirkiniais), taip pat ir galimus prokonkurencinius konglomeratinių susivienijimų rezultatus (pavyzdžiui, pradinukių galimybių išplėtimą, taupymą iš tam tikrų administravimo funkcijų, efektyvaus išteklių skirstymo gerinimą). FPK

[30] Žr. ankstesnę 4 pastabą.

personalo studija nustatė, kad šie įvairūs argumentai yra hipotetiniai, tad siekiant išspręsti problemas, imtasi tirti devynis stambius konglomeratus.

Personalo studija padarė iš esmės neutralų nuosprendį: nei antikonkurenciniai, nei prokonkurenciniai rezultatai nėra sistemiškai susiję su konglomerato susivienijimo veikla. Vienintelis prieštaravimas, kurį kelia FPK personalo studija, yra susijęs su konglomeratų pateikiamais finansiniais pranešimais. Konglomeratų veiklos viešas vertinimas darosi sunkus neįvertinus padalinės struktūros.

Kadangi nuodugnesnis padalinis veiklos atskleidimas atrodo priimtinas ir vertingas, man įdomu, ar daugiadalis konglomerato organizacijos modelis, kuriuo remiasi Personalo studija (1972, p. 44–46), yra deramai interpretuojamas. Taigi studija pažymi, kadangi audito pokyčiai buvo paprastai padaryti po įsigijimo (1972, p. 50) ir kadangi naujasis finansavimas buvo suorganizuotas per vyriausiąją konglomerato vadovybę (1972, p. 53), ir šie abu momentai siejasi su korporacinės kontrolės ir bendrųjų išteklių skirstymo procesais, tad nedaug pastangų buvo padėta centralizuoti darbo padalinių tyrimus ir plėtrą, reklamą, prekybą ir t. t. (1972, p. 57). FPK personalo studija daro išvadą (mano supratimu, teisingą), jog atsisakymas centralizuoti paskutinę funkcijų grupę dera su daugiadaliu organizacijos modeliu. Tačiau tada, nesant kišimosi į einamuosius padalinių reikalus, galima rimtai abejoti galimybe daryti efektyvių patobulinimų (1972, p. 85). Iš tikrųjų jie, pasirodo, laikosi nuomonės, jog konglomeratų sąveika reikalauja, kad į einamuosius reikalus aktyviai kištųsi bendroji vadovybė; vadinasi, daugiadalė struktūra laikoma „prieštaraujančia sąveikos nuostatai" (1972, p. 192).

Jų ginčus dėl naujų investicijų taip pat pravartu atidžiai panagrinėti. FPK personalo studija laikosi nuomonės, kad „tikrai esminius gamybos našumo patobulinimus turi lydėti išlaidos pagrindinėms gamybos priemonėms įsigyti" (1972, p. 68). Todėl stengiamasi nustatyti, ar po įsigijimo investicijos įsigytose firmose padidėjo ar sumažėjo. Kol jokio reikšminio modelio nerasta, investicijų mažėjimas persvėrė didėjimą (1972, p. 69–72).

Manau, kad ir naujų investicijų traktavimas, ir ginčas dėl santykių tarp nuolatinio dalyvavimo, sąveikos ir organizacijos formos yra nevykę. Dėl investicijų reikia pasakyti, kad klausimų kyla ne dėl to, ar papildomų išteklių investuota į įgytuosius padalinius, bet ar ištekliai yra paskirstyti didelio našumo veiklai skatinti. Jei kai kurios įsigytosios firmos sukuria, palyginti su jų investavimo galimybėmis, labai didelius grynųjų pinigų srautus, o kitos jų nesukuria pakankamai, reikia tikėtis sulaukti pakaitomis didėjimų ir mažėjimų, o tai jos ir parodo.

Svarstymai apie nuolatinį dalyvavimą, sąveikos ir organizacijos formas, atrodo, visai išleidžia iš akių nuostatą, jog konglomeratą reikėtų vertinti kaip miniatiūrinę kapitalo rinką. Sąveika konglomerate iš esmės nesietina su vadovybės parūpinamomis konsultacinėmis tarnybomis padaliniams. Svarbiau yra vidinių paskatų ir išteklių skirstymo pokyčiai, kuriuos M formos konglomeratas geba daryti. Nuolatinis dalyvavimas pabrėžtinai yra *ne* priemonė, per kurią daugiausia yra įgyvendinama sąveika[31].

5. Baigiamosios pastabos

Konglomerato sandorinė interpretacija, kurioje pabrėžiami kapitalo rinkų ribotumai korporacinės kontrolės požiūriais, atskleidžia, kad (atitinkamos rūšies) konglomerato firmoms visiškai netrūksta socialinių tikslų. Jei rinkos korporacinės kontrolės išlaikymas pripažįstamas kaip apskritai vertingas momentas, jei išteklių perskirstymas nuo mažesnių projektų teikiant pirmenybę projektams su didesniu grynuoju privačiu pelnu taip pat apskritai duoda socialinio aprūpinimo grynųjų pajamų ir jei antimonopolinio įgyvendinimo agentūros turi laikytis tvir-

[31] Kadangi FPK personalo studija, analizuodama vidinę organizaciją, atvirai remiasi mano daugiadalės struktūros ir konglomerato organizacijos traktavimu [Williamson, 1970], jos pateiktas konglomerato sąveikos tyrimas yra šiek tiek keistokas.

tos politikos horizontaliųjų ir vertikaliųjų susivienijimų atžvilgiu, konglomeratinių susivienijimų atžvilgiu laikomasi nuosaikios politikos. Viešoji politika konglomeratų įsigijimų atžvilgiu turėtų būti itin sutelkta į 1) susivienijimus, kuriuose potenciali konkurencija yra smarkiai pabloginama, ir 2) į milžiniškų firmų susivienijimus, kuriuose atitinkami aktyvai (ar kitokios turimos vertybės) neskaidomi.

Rinkos susivienijimų palaikymas taip pat susijęs su individualių išradėjų ir smulkių firmų skatinimu telktis į ankstyvąjį tyrimų ir plėtros veiklos etapą. Ši problema bus nagrinėjama tolesniame skyriuje.

10 SKYRIUS

Rinkos struktūra technologinių ir organizacinių naujovių požiūriu

Šis skyrius nuo ankstesniųjų skiriasi dviem aspektais. Viena, nors efektyvumas ir pažangumas jokiu būdu nėra nepriklausomi, pabrėžiant kiekvieną jie skiriasi, ypač kai pristatomi naujo gaminio (kitaip nei naujo proceso) motyvai. Ankstesni skyriai daugiausia orientuoti į sąnaudas; pažangumas apibūdinamas čia. Antra, kitaip nei ankstesniuose skyriuose, stengiamasi apžvelgti plačią empirinę literatūrą ir pateikti ją perspektyvos požiūriu.

Tačiau drauge esama stiprių sąsajų tarp šio skyriaus ir ankstesniųjų. 7 skyriui būdinga orientacija į vidines organizacines negalias išlaikoma ir čia, tačiau pabrėžiama novatoriška veikla. Drauge toliau plėtojama samprata, jog firmos ir rinkos koegzistuoja, sudarydamos simbiozinę pusiausvyrą su vidaus ir rinkos tipais, kurie kartu yra ir kaip alternatyvūs, ir papildomi būdai technologiškai skirtingoms veiklos rūšims organizuoti. Trečia, organizacinės naujovės sąvoka, kuri buvo pradėta vartoti 8 skyriuje, čia praplečiama. Pagaliau taikoma organizacinių negalių koncepcija norint apimti dar ir kitą pramonės šakos organizacijos problemą.

Literatūra apie technologinę naujovę ir rinkos struktūrą[1] yra

[1] Puiki Schererio pateikta technologinės naujovės samprata (1970, 15 skyrius) daugeliu atvejų apima tą pačią medžiagą ir prieina prie tų pačių išvadų, kurios daromos ir čia. Šitas skyrius skiriasi nuo daugelio ankstesnių darbų tuo, kad pateikia diskusiją apie organizacines naujoves ir mėgina

apžvelgiama 1 ir 2 poskyriuose. Labai supaprastėtų politikos problemos, jei galima būtų parodyti, jog rinkos struktūra ir technologinės naujovės yra stipriai susietos, tačiau, pasirodo, kad taip nėra. „Optimalus" konkurencijos laipsnis, išsilaikantis visais laikais ir visose pramonės šakose, kad skatintų technologinę pažangą, negali būti nustatytas nei teoriniais samprotavimais, nei empirine analize. Organizacinė naujovė, kuri yra palyginti ignoruojamas naujovių klausimo aspektas, tyrinėjama 3 poskyryje. Bandymas jungti organizacinius ir technologinius aspektus į vieną sisteminę sampratą yra aptariamas 4 poskyryje.

1. Technologinė naujovė ir rinkos struktūra: įprastinė dichotomija

Technologinės naujovės aptarimas prasideda nuo įprastinės dichotomijos nagrinėjimo. Nors čia prireiks daug senos medžiagos, atrodo, svarbu, kad ši problema būtų aptarta pirmiausia. Po to 2 poskyryje bus padaryta keletas patikslinimų, susijusių su technologinės naujovės ir rinkos struktūros problema.

Kad ir koks sudėtingas gali pasirodyti aptariamasis objektas, visada galima tikėtis, jog pamatinė jo struktūra iš esmės yra paprasta. Svarbiausias dalykas – apčiuopti problemos esmę. Ją perpratus, visa kita klostosi tarsi savaime. Tai, ką aš čia vadinu įprastine dichotomija – tai yra pagal savo išgales rinkos struktūra, palanki technologinei pažangai, pasižyminti masto ir monopolio galiomis arba, kitaip tariant, maža apimtimi ir konkurencija, – siekia visa tai atlikti. Deja, tokios pastangos šiuo atveju turi būti laikomos tuščiomis.

kurti tokį sisteminį požiūrį, kuris apimtų ir technologines, ir organizacines naujoves.

Šis skyrius – tai anksčiau skelbto straipsnio, kurio bendraautoris yra Donaldas Turneris, variantas.

1.1. Argumentai

Santykiai tarp rinkos struktūros ir ekonominės veiklos rodiklių retai yra paprasti, nors tiesmukiškas kainų teorijos taikymas kartais rodo ką kita. Tai paaiškėja ypač tada, kai veiklos matu laikoma technologijos pažanga. Nors Arrowas yra parodęs, kad iniciatyva diegti naujoves yra stipresnė konkurencijos, o ne monopolijos sąlygomis (1962, p. 619–622), tai sudaro prielaidą, jog būdingi potencialūs pelnai įdiegus naujoves nėra ženkliai didesni, nei gaunami monopolijos sąlygomis. Tačiau Demsetzas teigia, kad Arrowo pateiktasis paskatų diferencijavimas, pasirodo, klaidingas, kai taikomos atitinkamos standartizavimo technologijos priemonės (1969, p. 16–19). Neseniai pasirodžiusi Schererio studija (1967) apie konkurencijos padarinius tyrimų ir plėtros (*R&D*) srityse, daugiausia duopolijos modelio sąlygomis, daro išvadą, kad konkurencija apskritai skatina tyrimus ir plėtrą, tačiau tai yra netgi ribojama, o turint galvoje specifinį modelio pobūdį, vos ne atmetama. Kamienas ir Schwartzas (1974) susidomėjo galimybe, jog esama optimalaus konkurencijos laipsnio. Jie teigia, kad dažnai susidaro greitesnę plėtrą skatinantis vidutinis konkurencijos laipsnis, tačiau santykis tarp jų konkurencijos nepastovumo ir rinkos struktūros nėra aiškus, ir bet kokiu atveju to modelio prielaidos yra gana ribotos.

Taigi rezultatas toks, jog nėra didelių galimybių rinktis daug naudingų patarimų iš turimų teorinių studijų apie santykius, siejančius rinkos struktūrą su technologijos pažanga[2]. Todėl aptarkime spėjimus, kuriuos pateikia suinteresuoti stebėtojai.

Laikau potencialiai reikšmingas tokias pastabas, siejančias rinkos struktūrą su technologijos pažanga, kurios pasirodė po to, kai antimonopoliniai aspektai tapo socialinė problema. Šiuo atveju pasvarstykime teiginį Marshallo, kuris, kalbėdamas 1890 metais, pareiškė, kad skirtingas pažangumas buvo „pagrindinis akstinas

[2] Vienas ankstesnės traktuotės atvejis priklauso Felneriui (1951). Usheris svarsto naujo gaminio inovacijos problemą, tačiau jos nesieja su rinkos struktūros problema (išskyrus pastabą apie tai, kad privačios monopolininkų iniciatyvos daryti inovacijas yra mažesnės už visuomenines).

svarstyti su tam tikru nerimu bet kurį polinkį <...> į verslo konsolidaciją“ (Pigou, 1956, p. 279). Toliau jis pažymi: kadangi mokslinių specialistų samdymas kartais gali teikti stambiai įmonei technologinių pranašumų, „tokie pranašumai ilgainiui, kai gretini tai su daugybės smulkiųjų verslininkų aukštesnio lygmens išradingumo galiomis, menkai ką tereiškia“ (Pigou, 1956, p. 280). 1897 m. Hadley laikėsi panašios nuostatos (1897, p. 383):

> „Monopolijos polinkis vis atidėti pramoninius patobulinimus yra <...> rimtesnis atvejis negu tendencija nustatyti neobjektyvius tarifus. Šis problemos aspektas vargu ar yra sulaukęs reikiamo dėmesio. Esame įpratę galvoti apie konkurenciją kaip kainų reguliatorių, tad išleidome iš akių lygiai tokią pat svarbią jos funkciją, kaip efektyvumo skatinimas. Kai tik nėra konkurencijos, randasi polinkis tenkintis senais metodais arba ir beveik jų nepaisyti. Išskyrus žinomas išimtis, tai yra aiški taisyklė.“

Vėlesnė konkurencijos teorijos raida buvo, kaip pažymi Stigleris, labai susijusi su statiško efektyvumo analizės tobulinimu (1956, p. 270–271). Stokota dėmesio ir pažangumo matmeniui. Iš dalies kaip reakcija į tai beveik išimtinai domėtasi statiškų išteklių skirstymu, o iš dalies ir dėl bendro savo paties domėjimosi ekonomine plėtra, Schumpeteris kaip kontrargumentą iškėlė tai, kas galėtų būti pavadinta alternatyviąja hipoteze. Kaip ir Hadley, jis ėmė laikytis nuomonės, jog ta konkurencijos rūšis, kurios reikia paisyti, skirtina „naujam gaminiui, naujai technologijai, naujam tiekimo šaltiniui, naujam organizacijos tipui (pavyzdžiui, plačiausio masto kontrolės elementui) – taigi tokiai konkurencijai, kuri disponuoja svarbiausiu kainos ir kokybės pranašumu ir kuri yra susijusi ne su veikiančių firmų pelno ir produkcijos atsargomis, bet jų pagrindais ir pačia jų egzistencija“ (1942, p. 84). Tačiau kitaip nei Hadley'ui, dinamikos pabrėžimas leido Schumpeteriui daryti išvadą, kad *laikina* yra monopolija, o ne konkurencija, kuri sudaro prielaidą pažangai (1942, 8 sk.)[3].

[3] Sudėtingesnę Schumpeterio interpretaciją, taip pat ir jos skirtumą, palyginti su ankstesniais jo veikalais *Ekonominės plėtros teorija* ir *Kapitalizmas, socializmas ir demokratija*, žr. Philips (1971, p. 4–15).

Nei Hadley, nei Schumpeteris nebuvo ypač tikslūs, traktuodami monopolistinės sąlygos savitumą. Schumpeterio pozicija šiuo atveju ypač dviprasmiška. Kaip pažymi Stigleris, Schumpeteris „kiekvieną nuokrypį nuo tikrosios konkurencijos stabilioje ekonomikoje <...> traktuoja kaip monopoliją, ir štai kodėl taip lengva parodyti, kad monopolija yra būtina pažangai" (1956, p. 272). Vadinasi, sutelkdamas palankų dėmesį pažangumo dimensijai, Schumpeteris apeina ne visiškai aiškią pramonės optimaliosios organizacijos problemą.

Koncepcijoje, kuri galėtų būti pavadinta neo-Schumpeterio nuostata, ta struktūrinė dviprasmybė daugiausia yra panaikinama: sakoma, jog stambus mastas ir struktūrinė monopolija technologijos pažangai yra palankiausi. Galbraithas tai nusako tokiu būdu (1952, p. 91; kursyvas autoriaus):

> „... malonioji Apvaizda<...> šiuolaikinę *nedaugelio stambių firmų* pramonę yra padariusi tobulu instrumentu versti daryti technologinius pokyčius. Toji pramonė yra puikiai aprūpinta, kad finansuotų technologinę pažangą. Jos organizacija teikia stiprių paskatų imtis plėtros ir ją įgyvendinti...
>
> Nėra mielesnės fikcijos nei ta, jog technologijos kaita yra nepaprasto mažyčio žmogelio sumanumo, konkurencijos verčiamo taikyti savo protą padėti savo artimui, rezultatas. Deja, tai tik fikcija. Technologijos plėtra seniai jau tapo mokslininko ir inžinieriaus veiklos sritis. Daug pigių ir paprastų išradimų, be nuovokos, jau padaryta."

Toks požiūris, toliau vadinamas Galbraitho hipoteze, yra aiškinamas (tiek iki šiol, tiek nuo šiol) įvairiai [žr. Jewkes, Sawers ir Stillerman (1959, p. 29–31)]. Mano supratimu, toks požiūris vyravo tarp daugelio jaunesniųjų mokslininkų septintąjį XX a. dešimtmetį. Galima sakyti, kad tai tokia tiesa, kurią žino kiekvienas moksleivis; ji gali būti vertinama kaip tradicinė išmintis. Tačiau ji labiau skirtina žiniasklaidos priemonėms („pažanga yra svarbiausias mūsų produktas", „geresni daiktai geresniam gyvenimui <...> per chemiją" ir t. t.) nei empiriniam (nefiktyviam) kruopščiam svarstymui.

1.2. Faktai

Tiksliai kalbant, nagrinėju klausimus, kaip išlaidos tyrimams ir plėtrai priklauso nuo stambaus masto ir nuo pramonės koncentracijos poveikio novatoriškos veiklos rodikliams. Stambus mastas nebūtinai reiškia monopolinę galią, ir šia prasme jis turėtų būti atskiriamas nuo inovacijos gryno monopolio teorijos. Tačiau čia esama tendencijos absoliučiai stambų mastą sieti su stambiu santykiniu mastu, ir Galbraitho nuostata tokia, jog stambus absoliutus ir santykinis mastai[4], imami atskirai ar kartu, gali duoti geresnių novatoriškos veiklos rezultatų. Pirmiausia apsvarstykime absoliutaus masto faktus, kaip jie siejasi su tradicine dichotomija.

Remiantis duomenimis, paskelbtais Nacionalinio mokslo fondo, nagrinėjančio trijų dydžių klasių firmas (mažiau kaip 1000 darbuotojų, 1000–5000 darbuotojų ir daugiau nei 5000 darbuotojų), nustatyta ryški tendencija firmose, priklausančiose didžiausioms iš tų trijų dydžių klasėms, tyrimams ir plėtrai išleisti daugiau nei vieną procentą nuo pardavimų (Nelson, Peck ir Kalachek, 1967, p. 67). Tačiau tai nepakankamai tikslus klasifikacijos pagrindas: iš tikrųjų visos firmos, iš žurnalo „Fortune" sudaryto 500 didžiausių pramonininkų sąrašo, 1968 m. turėjo daugiau kaip 5000 darbuotojų; *General Motors* įmonėje tais metais buvo 750 000 darbuotojų. Taigi toje daugiau kaip 5000 darbuotojų firmų grupėje yra nurodomas mažėjimas, jei strateginiais aspektais nagrinėjamas absoliutaus dydžio klausimas. Šiuo atveju naudingas ir Hambergo tyrimas, nagrinėjantis santykį tarp tyrimų ir plėtros intensyvumo bei firmos dydžio 387 firmose, atrinktose iš „Fortune"

[4] Nors santykinis mastas yra nepakankamas rinkos galių matas, jis neabejotinai yra vienas iš svarbesnių struktūrinių matmenų. Tai drauge ir struktūrinis matas, paprastai nurodomas literatūroje, plačiausiai randamas statistikoje ir dažniausiai aptariamas antimonopolinėse agentūrose bei teismuose. Kiekviena apsisprendimo tendencija (už konkurencinę ar Galbraitho hipotezę), paremta duomenimis, gali būti nustatyta remiantis rinkos galių paprastosios koncentracijos lygiu. Todėl paeiliui nagrinėju stambaus masto ir koncentracijos lygio santykius.

sąrašo (su 500 pramonininkų 1960 m.). Imant tas korporacijas kaip atskirą grupę ir lyginant tyrimų ir plėtros darbuotojų bei visų darbuotojų santykį su visų darbuotojų kiekiu, buvo gauta teigiama, reikšminga koreliacija. Tačiau kai dydžiui matuoti buvo panaudotas bendrasis turtas, gautas neigiamas nereikšmingas rezultatas (1966, p. 58).

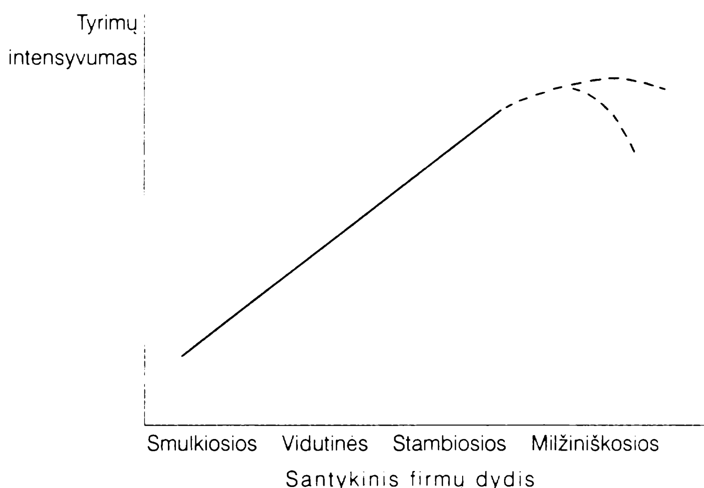
Vis dėlto tuos rezultatus interpretuojant didžiulė problema iškyla tada, kai technologinis potencialas, skirtas naujovėms, atskirose pramonės šakose labai nevienodas. Todėl Hambergas tas firmas suskirstė į septyniolika dviženklių ir triženklių skaičių pramonės grupių. Paskui jis nagrinėjo tyrimų ir plėtros darbuotojų samdos lankstumą dydžio (įvertinto kaip visas samdos darbuotojų skaičius ar visas turtas kiekvienoje pramonės šakoje) atžvilgiu, nustatydamas mažiausiųjų kvadratų įverčius regresinei lygčiai $Y_{ij}=a_jX^{B_j}_{ij}$ (kur apatiniai indeksai *i, j* žymi atitinkamai firmą ir pramonę, *Y* reiškia tyrimų ir plėtros darbuotojus, *X* matmenų dydį, o nustatytoji B_j reikšmė yra atitinkamas lankstumas). Lankstumo reikšmės, didesnės kaip vienetas, remia Galbraitho hipotezę, o mažesnės kaip vienetas – konkurencinę. Apskritai Hambergas gavo lankstumo reikšmes, didesnes nei vienetas, nors dažnai jos nebūdavo statistiškai reikšmingos (1966, p. 30–63). Galiausiai jis padarė išvadą, kad „tai gali būti įrodymas pritarti hipotezei, jog tyrimų intensyvumas ... didėja tarp stambesnių firmų vos trijose pramonės šakose" (1966, p. 61).

Comanoras taip pat atliko maždaug panašius tyrimus, taikydamas kiek tikslesnę nei Hambergas pramonės šakų klasifikaciją (1967, p. 640–643). Tarp jo pateiktos 21 pramonės šakos šešių lankstumas viršijo vienetą (nors nė viena nebuvo statistiškai reikšminga), o penkiolikos lankstumas buvo mažesnis už vienetą (iš jų septynios buvo statistiškai reikšmingos). Skirtumus tarp savo ir Hambergo rezultatų jis daugiausia priskyrė platesnei pramonės šakų klasifikacijai, kurią taikė Hambergas (1967, p. 641). Matyt, čia teisūs tie, kurie mano, jog menkiausi pokyčiai pramonės apibrėžtyse duoda skirtingų rezultatų.

Mansfieldas šią problemą tyrė keldamas kiek kitokį klausimą. Jis analizavo tyrimų ir plėtros išlaidas (išreikštas procentine pardavimo dalimi) labai stambių firmų, lygindamas jas su jų dide-

liais, tačiau ne milžiniškais chemijos, naftos, vaistų, plieno, stiklo pramonės šakų varžovais. Išskyrus chemijos pramonę, rezultatai nerodo, kad didžiausios tų pramonės šakų firmos tyrimams ir plėtrai, palyginti su pardavimu, išleistų daugiau, negu išleidžia iš dalies smulkios firmos. Naftos, vaistų ir stiklo pramonės šakų didžiausios firmos išleidžia daug mažiau; plieno pramonėje jos išleidžia mažiau, tačiau statistiškai skirtumas nėra didelis" (1968, p. 94–95). Schereris taip pat nustatė, jog didesnėje pramonės šakų grupėje stambiausių firmų tyrimų ir plėtros intensyvumas paprastai neviršijo to, ką pasiekė pirmiausia jų vidutinio dydžio varžovai. Jis pažymėjo, kad duomenys nepatvirtina teiginio, jog „milžiniškas mastas yra ... esminė sąlyga stipriai tyrimų ir plėtros veiklai: ...stambumas iš tikrųjų gali veikti ir kaip slopinimo veiksnys" (1965, p. 265).

Nesileidžiant į detales reikia pasakyti, kad 8 schemoje tokie rezultatai pateikiami grafiškai – tyrimų ir plėtros intensyvumas žymimas ordinate, o santykinis (ne absoliutus, nes lyginimas yra griežtai vidinis) firmos dydis – abscise. Tariant, kad tyrimų ir plėtros išlaidos nuolat pasidengia, galima būtų, remiantis santykiais, pavaizduotais 8 schemoje, siūlyti nuomonę,



8 schema

jog santykinis įnašas į pažangumą yra didžiausias pirmiausia tarp daugiau negu vidutinio dydžio firmų. Tačiau milžiniškas dydis, matyt, nepasitiki tokiu kriterijumi ir gali jam smarkiai priešintis[5].

Dabar aptarkime pramonės šakų koncentracijos, apskritai išreikštos keturių firmų koncentracijos lygių, poveikį tyrimų ir plėtros išlaidoms. Hambergas (1966, 4 sk.) ir Horowitzas (1962) nustatė teigiamą koreliaciją tarp tyrimų ir plėtros ir pramonės šakų koncentracijos. Schereris nustatė daug silpnesnius, tačiau neženkliai teigiamus ryšius (1965, p. 1119–1121). Kendrickas, išanalizavęs Terleckio duomenis, padarė išvadą, kad nesama jokių reikšmingų ryšių tarp našumo pokyčių ir pramonės šakų koncentracijos (1961, p. 170). Stigleris surado „ženklų, jog mažesnės koncentracijos pramonės šakos pasižymi didesniais technologijos pažangos tempais“ (1956, p. 278), o aš, naudodamas Mansfieldo duomenis, nustačiau neigiamą koreliaciją tarp naujovių, padarytų keturių didžiausių firmų, ir pramonės koncentracijos (1965). (Pastarasis atvejis yra griežtai mažų kiekių rezultatas ir priskiriamas našumo, taip pat išlaidų poveikiams.)

Mansfieldo požiūris į problemą yra bene geriausiai apmąstytas. Autorius nagrinėja difuziją (tempą, kuriuo sykį įdiegta naujovė yra perimama kitų pramonės šakų firmų) ir polinkį į naujoves. Jis nustatė, kad jei didesnė koncentracija gali būti siejama su mažesniu difuzijos tempu (1968, p. 217) apskritai, nebent išskyrus vien naujoves, kurioms reikia daug kapitalo, „nėra statistiškai svarbaus santykio tarp kokios nors pramonės šakos koncentracijos ir jos apytikriai matuojamo technologinės kaitos tempo“ (1968, p. 245).

[5] Schereris baigia savo įrodymų apžvalgą pastaba, jog „didžiausių 500 ar maždaug tiek JAV pramonės korporacijų plėtra pagal apimtį paprastai daug prisideda prie tyrimų intensyvinimo ir plėtros indėlių arba išradimų kiekio, o daugeliu atvejų milžiniškas mastas turi neženklų, o gal ir gerokai mulkinantį poveikį. Technologiškai plėtriausios Amerikos firmos pasirodo esančios tos (gal išskyrus cheminių prekių ir benzino gamintojas), kurios parduoda mažiau nei už 200 milijonų dolerių 1955 m. kainomis“ (1970, p. 361). Adamso studija apie prancūzų tyrimų ir plėtros patirtį daro išvadą, jog „didumas nėra pažangumo prielaida“ (1970, p. 408).

Aš, kaip ir Nelsonas, Peckas ir Kalachekas, manau, kad Galbraitho nuostata „yra kiek perdėta" (1967, p. 67), arba, kaip sako Mansfieldas, „turimi duomenys nerodo, kad jie šią hipotezę remia" (1968, p. 245). Tačiau tai, žinoma, nereiškia, jog konkurencinė alternatyva yra priimtina. Pažangumu pasižyminti veikla yra per daug sudėtinga, kad galėtų būti tiksliai aptarta vienu iš šių dviejų kraštutinumų. Galiausiai reikia daryti bent prielaidą, kad esama išimčių teiginyje, jog konkurencingos rinkos struktūros yra palankios pažangumui.

2. Technologinė naujovė ir rinkos struktūra: patikslinimai

Dabar bus aptariami kai kurie iš tų pagrindinių teiginių ir patikslinimų, kurie pasirodė naujausiuose technologinės pažangos tyrimuose. Problema iš esmės tokia: tyrimai ir plėtra nėra didelė, vienalytė visuma. Skirtumai, atskleisti našumo požiūriu, didieji išradimai greta smulkiųjų, kitokie rinkos struktūros matmenys, dideli, sudėtingi tyrimai ir plėtra greta „normaliųjų", išradimai greta kasdienės plėtros – čia būtų ypač svarbūs.

Savaime suprantama, jog kai yra renkamasi kai kurie duomenys, iš esmės siekiama ką nors „įrodyti". Tačiau kad ir kokie ryškūs pastebėjimai gali sudaryti pagrindą hipotezėms formuluoti, jie pavojingi bendriesiems teiginiams skelbti. *Bell* laboratorijos, *General Electric, Du Pont* firmos turi įspūdingų tyrimo įstaigų ir darbuotojų, tačiau jos, matyt, vidutinėms tendencijoms neatstovauja. (Jei norite suprasti priešingas tendencijas, nagrinėkite *Western Union* ir *US Steel* bendroves.) Tik atidesnis žvilgsnis į statistiką padės išsklaidyti pradinį įspūdį, kad koncentracijos ir pažangumo sąlygos, pastebimos keliose efektingose pramonės šakose, yra tipiškos (Jewkes ir kt., 1959, p. 167–173). Anksčiau minėtos studijos šį teiginį patvirtina. Tačiau, galimas daiktas, atidesnis duomenų traktavimas stipriau parems Galbraitho pozicijas.

2.1. Našumas

Jeigu tam tikrame diapazone esama masto ekonomijos (ar masto neekonomiškumo), susijusios su tyrimais ir plėtra, tokių tyrimų ir plėtros našumas priklausys, savaime aišku, nuo išlaidų. Šiuo atveju reikia turėti galvoje vidinius pramonės šakos rezultatus, rodančius, jog absoliutus firmos dydis ir absoliučios tyrimų ir plėtros išlaidos eina drauge. Tačiau, kaip pavaizduota 8 schemoje, tyrimų ir plėtros *intensyvumas* (išreikštas kaip procentinė pardavimų dalis) išsilygina (jei nesumažėja), kai firma plečiasi. Tačiau ar galėtų tyrimų ir plėtros programų našumas labai stambiose firmose būti didesnis nei smulkesnių varžovų firmose, kuriose pastarąjį santykį galima aiškinti masto ekonomija, susijusia su tyrimais ir plėtra?

Faktai, nors ir neryškūs, šios prielaidos neparemia. Jei apie našumą spręsime pagal patentus, įgytus už tyrimams ir plėtrai doleriais skaičiuojamas lėšas, pačių didžiausių daugelio pramonės šakų firmų veiklos rezultatai iš dalies yra menkesni negu stambių, bet kažkuo ir mažesnių, varžovų (Scherer, 1965). Panašius rezultatus, imdamas iš dalies tikslesnį našumo mastą, nors įtraukdamas mažesnę dalį pramonės šakų, yra pateikęs Mansfieldas. „Kai tyrimų ir plėtros išlaidų mastas išlaikomas toks pat, firmos apimties plėtra [paprastai] siejama su išradimais pagrįstos produkcijos mažėjimu" (1968, p. 216). Comanoras nustatė, kad masto neekonomiškumo buvo galima rasti net vidutinio dydžio farmacijos pramonės firmoje (1965, p. 190). Galbraitho hipotezė, traktuojama kaip vidutinių tendencijų formuluotė, matyt, mažai ką laimi iš našumo motyvų.

2.2. Stambieji išradimai *versus* smulkieji išradimai

Lygiai kaip tyrimų ir plėtros našumas sudaro esminį bruožą, tas pat yra ir su ekonominiu išradimų reikšmingumu. Jei tas reikšmingumas dėsningai kinta priklausomai nuo išradimo šaltinio, svoris, teikiamas keletui išradimų šaltinių, turi būti atitinkamai patikslintas.

Hambergas pateikė ir įvertino hipotezę, kad didelės pramoninės laboratorijos geba atsiskaityti už didesnę dalį mažesniųjų išradimų, negu už didesniuosius (1963). Jis teigia, kad tokia hipotezė nėra visiškai originali. Tačiau keletas priežasčių, kodėl tokio santykio galima būtų tikėtis, yra paneigta anksčiau. Tokiai hipotezei pagrįsti pateikiama ir ekonominių, ir organizacinių veiksnių.

Šio įrodymo pagrindas yra teiginys, jog dauguma naujų išradimų paprastai reiškia labai rizikingą veiklą. Didelė korporacija gali būti struktūriškai ir/ar pagal savo pobūdį prastai pasirengusi tokiai veiklai. Tačiau tada tokia firma neturėtų pati imtis didelių, naujų išradimų, kad galėtų dalyvauti komercinėje tokių išradimų darymo veikloje: ji galėtų užpirkti naujų sėkmingų išradimų, padarytų kitur; šis įrodymo aspektas, plėtojamas toliau, 4 poskyryje. Žodžiu, tai, kad neverta imtis labai rizikingos išradybinės veiklos, yra neabejotinai daugiau palyginimas negu absoliutus teiginys. Jis iš esmės remiasi nuostata, kad stambios organizacijos (verslo ar kitokios) patiria vidinių organizacinių negalių. Be to, kadangi teiginiai, esą didelė firma, palyginti su smulkiomis, turinti kompensuojamųjų finansinių pranašumų, yra pagrįsti, minėtas įrodymas reikalauja (bent jau kai veiklos pobūdis labai rizikingas) tam tikrų paaiškinimų.

Hambergas mano, kad „vienas stambaus verslo didumo ir monopolinės galios bruožas, kuris, pasirodo, turi potencialių galių, yra susijęs su paprastai dideliais (absoliučiais) stambių monopolistinių firmų pelnais kaip fondų šaltiniu tyrimams ir inovacijoms finansuoti" (1966, p. 43). Smulkios firmos, gal ypač tos sėkmingosios, dažnai aptinka, jog vidiniai ištekliai tiesiog yra netapatūs jų didėjantiems finansiniams poreikiams tenkinti. Tuos vidinius finansinius didžiųjų, įsitvirtinusių firmų pranašumus gali sustiprinti jų geresnis priėjimas prie paskolų finansavimo. Taigi, įsitvirtinusi firma turi apčiuopiamą turtą ir akivaizdžią kasdienę galimybę siūlyti saugumą, o smulkioji firma, kurios mokslinius tyrimus būtina finansuoti, teturi vien neaiškią perspektyvą, jog jai bus pasiūlyta parama. Smulkiai firmai tokiomis aplinkybėmis nėra įmanomas netgi finansavimas paskolomis.

Tačiau vidinis ir skolinamasis finansavimas neišsemia galimų finansavimo šaltinių išradybai. Sąžiningo kapitalo rinka, o ypač toji sąžiningo kapitalo rinkos dalis, kuri vadinama rizikos kapitalu (pabrėžiant didelės rizikos veiksnį), taip pat turi būti aptarta. Šiuo atveju smulkios įmonės gali faktiškai naudotis vienu struktūriniu pranašumu. Investuotojai mokesčių grupėse, kuriems didelės rizikos pelno investicijos yra patrauklios, gali, neturėdami galimybės rinktis iš investavimo projektų didelėje firmoje ir gauti nesumažintų pelnų iš rizikingos veiklos, nukreipti savo fondus į mažas, specialias įmones. Taigi mažos firmos finansavimo rizikos kapitalo (*venture capital*) tikslais trūkumai gali būti ne tokie esminiai, kaip dažnai yra manoma[6].

Organizaciniai ribotumai stambioje firmoje, kaip didelių naujų išradimų šaltinyje, būdingi jos biurokratiškumui. Ši problema plačiau nagrinėjama svarstant organizacines negalias 4 poskyryje. Čia pateikiami tik trumpi problemos metmenys tiek, kiek jie susiję su išradybiniais tyrimais. Daugiausia aptariama samprata, jog „stambioje firmoje apskritai vyrauja komandos sistema ir „vidutinio žmogaus" mentalitetas" (Hamberg, 1963, p. 107). Hambergas cituoja Danielio P. Barnardo (*Standard Oil of Indiana* firmos tyrimo koordinatoriaus) požiūrį į tyrimus: „Manome, jog savyje užsidaręs individas dažnai keičiasi, kai jį spaudžia gerai organizuotas grupinis puolimas, kuriame dalyvauja daug žmonių, kurie, šiaip palikti tik su savo priemonė-

[6] Iš dalies atsitiktinę, tačiau įdomią diskusiją apie rizikos kapitalą žr. Main (1973). Šis autorius daro skirtumą tarp komercinio kapitalo (*adventure capital*) ir rizikos kapitalo ir nurodo, jog pirmasis faktiškai susideda iš darbdavio nuosavų santaupų ir šeimos bei draugų paramos. Priešingai, rizikingieji kapitalistai pasirodo tolesniame etape, „kai darbdavys jau turi ką parodyti" (Main, 1973, p. 72).

Apie diskusiją dėl rizikos kapitalo šaltinių keletui naujų įmonių žr. 1973 m. „Fortune" žurnaluose spausdinamą straipsnių seriją „Novatoriai". Įdomus variantas pateikiamas šeštame tos serijos straipsnyje, kuriame rašoma, kaip *General Electric* firma atsiskiria ir pasilieka dalinės nuosavybės teisę tose naujose rizikingose įmonėse, kurios atsirado *General Electric* laboratorijose (Sabin, 1973). Tai aptarta toliau, 4 poskyryje.

mis, galėtų nė kiek nerodyti polinkio imtis tyrimų. Kitaip sakant, mes skatiname žmones būti smalsiems kaip grupė... Mes imamės *ugdyti* tyrinėjimų gebėjimą, taikydami vien tik pinigų spaudimą" (1963, p. 107).

Toks požiūris į tyrinėjimus teikia didelę reikšmę darnai. Atsiranda didelis domėjimasis tyrimų rezultatais, o tai skatina remti trumpalaikes programas (Hamberg, 1963, p. 109–110). Kaip nurodo Jewkesas, Sawersas ir Stillermanas, tokios pastangos organizacijoje gali kelti pavojų spontaniškumui, kuris dažnai vertinamas kaip gyvybingas momentas palankiai tyrimų atmosferai susidaryti (1959, p. 132, 182–183). Kūrybingi mokslininkai ir išradėjai gali būti išstumiami kur kitur.

Tai tiek apie argumentus, tačiau ką rodo turimi duomenys? Kokie žvelgiant istoriškai buvo išradimų šaltiniai? Kokia yra korporacijų mokslininkų nuomonė? Kokio pobūdžio tyrinėjimus daugiausia atlieka didelė bendrovė?

Hambergo pateikta išradimų šaltinių apžvalga aiškiai rodo, jog dauguma naujovių istoriškai atėjo (nors šiuo metu kiek mažesniu mastu ateina) bene iš šaltinių, esančių šalia didelės bendrovės. Grosvenoras savo studijoje, paskelbtoje 1929 m., nustatė, jog 12 iš 72 didelių išradimų, padarytų po 1889 m., yra gimę pramonės laboratorijose. Jewkesas, Sawersas ir Stillermanas ištyrė XX amžiaus 61 svarbų išradimą, kurie buvo padaryti tarp 1930 ir 1950 metų. Iš jų dvylika galima būtų priskirti stambių korporacijų laboratorijoms, 33 išradimai priklausė savarankiškiems išradėjams, 5 padaryti smulkių firmų laboratorijose, o likusieji buvo neklasifikuoti. Hambergas ištyrė 27 išradimus, padarytus per 1946–1955 m. tarpsnį. Septyni buvo stambių pramonės laboratorijų tyrimų rezultatas, 12 pateikė nepriklausomi išradėjai, o likusius – smulkios firmos, universitetai, vienas buvo padarytas eksperimentinėje žemės ūkio stotyje (1963, p. 96; 1966, p. 16). Schmooklerio studija (1957) apie patentų statistiką per 1950–1957 metus atskleidė, jog 50–60% naujų išradimų padarė išradėjai, dirbantys ne korporacinių pramonės laboratorijų organizuotose tyrimų grupėse. Nors nepriklausomų išradėjų santykinė ir bene absoliuti reikšmė laipsniškai menkėjo (Nelson ir kt., 1967, p. 57), pagrindas yra per didelis, o mažėjimo

tempas per lėtas, kad šios grupės išradimų poveikis greitai visai užgęstų[7].

Minčiai, kad korporacinio tyrimo atmosfera nėra patraukli iškiliems mokslininkams, taip pat pritariama (Hamberg, 1963, p. 108; Scherer, 1970, p. 354). Nebūtinai tai turi būti ypač stebinantis ar netgi nepageidaujamas rezultatas, ypač turint galvoje sisteminį požiūrį į naujovių klausimą, kuris nukeltas į 4 poskyrį. Pakanka priminti, jog perspektyvos požiūriu pramonės mokslininkai didelėse korporacijose paprastai nėra didelės įžymybės. Be to, esama atsitiktinių išimčių, tačiau dėmesys čia kreipiamas į apytikres tendencijas. Jei smulkesnės firmos išgali tik pritraukti sumanių inžinierių ir mokslininkų, joms negalima nepripažinti talento.

Pagaliau aptarkime pramoninių laboratorijų dėmesį tyrimams. Nelsonas, Peckas ir Kalachekas daro išvadą: „Išorės gynyba bei su kosmosu susiję tyrimai ir plėtra... ir kai kurie civiliniai elektronikos ir chemijos pramonės sektoriai, dauguma korporacinių tyrimų ir plėtros atvejų yra kuklus projektavimo gerinimo darbas, nesiekiantis labai toli, – tai darbai, kurie kasmet, jei ir nepateikia iš esmės naujų gaminių bei būdų, vis dėlto atneša pokyčių į automobilių projektavimą, laipsniškų patobulinimų į automatiką, grei-

[7] Jau buvo minėta, jog santykiai tarp stambių ir smulkių firmų didelių naujų išradimų atžvilgiu yra statistinis artifaktas: didžiosios firmos yra linkusios skaidyti išradimo procesą į keletą etapų ir todėl skelbia, jog padaryta daug smulkių išradimų. Apskritai tie smulkūs išradimai yra teisingai vadinami svarbiais išradimais, tačiau dokumentai nepateikia tokios veiklos kaip reikšmingos.

Esu kiek sutrikęs, nes nežinau, ką atsakyti į tokį aiškinimą. Tam tikru mastu tai reikėtų patikslinti. Tiek, kiek mėginama atkurti gerinamąją naujovę iki jos reikšmingumo lygmens, su tuo sutinku, bet manau, jog tai galima daryti atskirai (žr. toliau). Vis dėlto dauguma procedūrų, taikomų Grosvenoro arba Jewkeso ir kitų bei Hambergo, neatrodo minėtu požiūriu esančios pakankamai pagrįstos. Tie tyrinėtojai paėmė tai, kas apskritai buvo pripažinta esant pagrindiniais išradimais, ir pažvelgė į jų ištakas. Vidinio skaidymo procesai neturėtų rimtai paveikti šių rezultatų. Tačiau to paties negalima pasakyti apie tai, kaip Schmookleris traktuoja patentų statistiką. Problema čia daug sudėtingesnė.

tį, staklių našumą" (1967, p. 54). Būtų neteisinga pramonėje vykdomus pramoninius tyrimų ir plėtros darbus apibūdinti kaip kasdieniškai įprastus, o ne kaip egzotiškus, prieštaraujančius tradicinei išminčiai. Iš tikrųjų dauguma to, kas apibūdinama kaip tyrimų ir plėtros išlaidos, yra sutelkta į gamybos procesą, įskaitant projektavimą, inžinerinius darbus, instrumentus bei įrankius, taip pat į pradines gamybos ir rinkodaros lėšas (Mansfield, 1968, p. 106). Mansfieldo ir Hambergerio studija daro išvadą, jog „dauguma tyrimų ir plėtros darbų atliekančios didelės korporacijos yra palyginti saugios ir siekia gana kuklios pažangos dabartiniu raidos etapu" (Mansfield, 1969, p. 66). Netgi tokioje didelėje ir patyrusioje bendrovėje kaip *Du Pont* iš pagrindinių išradimų, įdiegtų 1920–1949 metais, daug daugiau (proporcingai) yra patobulinimų, bet ne naujų produktų, sukurtų jos laboratorijose (Mueller, 1962, p. 342–343).

Nors gali pasirodyti, kad visa tai stambias bendroves perkelia į antraeilės reikšmės rangą, vis dėlto čia to nesiekiama. Viena, dėmesys patobulinimams, kuriuos daro stambios firmos, gali reikšti sistemiškai racionalų išteklių skirstymą. Kita vertus, kadangi gali būti daug tiesos patobulinimų hipotezėje, „technologijos kaita daugelyje pramonės šakų gali dideliu mastu vykti dėl daugelio tobulinamųjų „išradimų" poveikio" (Mansfield, 1968, p. 93). Kitais žodžiais tariant, technologijos kaita kai kuriose pramonės šakose daugiausia *yra* tobulinamojo pobūdžio. Pagaliau kai kurioms pramonės šakoms ir tam tikroms tyrimo rūšims išdėstytos apytikrės naujų gaminių ir tobulinamųjų inovacijų tendencijos yra nebūdingos. Tai bus aptariama toliau.

Tai, kad iš esmės skirtumas tarp stambių ir smulkių išradimų yra svarbus, turėtų lengvai pripažinti dauguma iš tų žmonių, kurie yra susiję su pramonės tyrimų ir plėtros polemika. Tai, kad daugelyje pramonės šakų stambi pramonės tyrimų laboratorija pasirodo esanti patobulinamųjų išradimų šaltinis ir kad kitokiems šaltiniams tenka esminis vaidmuo daugeliu naujų tyrimų ir plėtros aspektų, kelia tam tikrą nuostabą daugeliui, tarp jų ir man. Ne todėl, kad iš smulkių firmų ir išradėjų būtų laukiama, kad jie nevaidintų jokio vaidmens šioje veikloje, bet nuostabą kelia būtent tai, kad jie yra tokie svarbūs.

2.3. Kiti rinkos struktūros matmenys

Išskyrus koncentraciją, šis svarstymas remiasi absoliutaus dydžio sąlygomis. Taigi dėmesys daugiausia kreipiamas į dydį, o ne į monopolijos reikalavimus remiantis naujesne Schumpeterio hipoteze. Tačiau jei ir į pastarąją reikėtų atsižvelgti, būtina praplėsti rėmimosi ja rėmus. Atitinkamai su sprendimu apie monopolio įtaką naujovėms būtų susijusi įėjimo sąlyga ir atitinkamos akcijų dalies pokyčiai. Visa tai savo ruožtu gali turėti įtakos tokie veiksniai, kaip produkto diferenciacija, vertikaliosios integracijos mastas, taip pat laipsnis, kuriuo yra matomas lygiagretus veiksmas.

Schereris daro išvadą, kad atitinkamų tyrimų patirtis remia požiūrį, jog faktinė ar galima konkurencija, reikšdamasi bent nuosaikiai, technologinę pažangą skatina „ir kaip tiesioginiai naujovių šaltiniai, ir kaip paskatos esamiems pramonės dalyviams" (1970, p. 377). Tokia, pasirodo, yra daugumos nuomonė. Comanoro (1967) ir Philipso (1966) studijos atkreipia dėmesį į kitus rinkos sandaros momentus, tačiau rezultatai nėra visiškai baigtiniai ar gerovės padariniai akivaizdūs. Gal šiam kartui pakanka tenkintis pastebėjimu, kad apskritai koncentracija neatrodo turinti didesnės įtakos naujovėms ir kad sistemine prasme aktyvi rinka išradimų požiūriu yra palanki pažangai. Pastarasis momentas bus toliau aptariamas 3 poskyryje.

2.4. Tyrimų reaktyvumas

Kalbant apie tyrimų reaktyvumo problemą kyla du klausimai. Viena, ar oligopoliškai organizuotos pramonės šakos yra prisitaikiusios naudoti savo technologinį potencialą? Antra, ar su mokslu susijusios pramonės šakos dėl komercinės veiklos galimybių, kurias sudarė glaudūs ryšiai su sudėtinga išorine mokslo baze, stovi nuošalyje kaip išimtys iš bendro tyrimo? Pirma aptarkime oligopoliją.

Geriausiu atveju reikėtų ištirti, ar esama sisteminio ryšio tarp rinkos struktūros ir pramonės polinkio naudotis savo technologinėmis galimybėmis. Tam reikėtų gautus rezultatus palyginti su technologiniu potencialu. Tačiau, pasirodo, pastarąjį apibūdinti pakankamai

tiksliai, kad būtų galima prasmingai lyginti, neįmanoma. Vis dėlto tie, kurie palaiko oligopoliją dėl jos didesnio pažangumo, pasirodo, tiki prielaida, jog oligopolija (dėl to, kad turi platų tarpfirminių ryšių tinklą, jungiantį firmų narius, kur tiek puolamasis, tiek ir ginamasis tyrimas vaidina savo vaidmenis) labiau skatina naudotis naujovišku pramonės potencialu. Netgi jei reikėtų naudoti vien netiesioginius įrodymus šiam tyrimui paremti, tai, matyt, būtų naudinga.

Jei platūs oligopoliniai ryšiai turėtų būti stipriausi (tai atrodo įtikima) tarp stambiausių pramonės firmų, tuomet oligopoliškai sukelti polinkiai siekti naujovių turėtų būti akivaizdūs lyginant stambiausių mažesnės koncentracijos pramonės šakų firmų mokslinius tyrimus su didesnės koncentracijos šakomis. Stambiausios firmos didesnės koncentracijos pramonės šakose turėtų dirbti palyginti geriau. Tačiau duomenys, nors ir riboti, prieštarauja įrodymui (Williamson, 1965). Shereris teigia esant „tvirtų įrodymų", kad dominuojančios firmos yra „lėti novatoriai, tačiau agresyvūs sekėjai" (1970, p. 371). Šiuo metu atrodo, jog būtų protinga oligopolinės sąveikos hipotezę vertinti geriausiu atveju kaip neįrodytą ir tikriausiai abejotiną.

Dabar aptarkime tokią galimybę, jog kai kuriose mokslu grindžiamose pramonės šakose rinkos struktūra yra bent iš dalies susidariusi dėl išorinės technologijos kaitos. Philipso požiūris šiuo atveju yra ryškiausias pavyzdys. Jis teigia, kad prisitaikymo atvejai tokių firmų, kurios veikia aplinkoje, kur „atitinkama mokslo šaka sukelia daugmaž nuolatinių progų naujovėms", gali keisti rinkos struktūrą ir sudaryti tokią atmosferą, jog išlikti tegali tik keletas sėkmingai dirbančių firmų (1970, p. 15). Jis čia pateikia įtikinamą pavyzdį iš komercinės oro linijų veiklos (1970). Įsipareigojimų vykdymo ir atsitiktinės rinkos negalios argumentai, nepanašūs į tuos, kurie pateikti 11 skyriuje (toliau), padeda suprasti tokius jo rezultatus[8].

[8] Taigi Philipsas daro išvadą: „Buvo pailiustruoti rizikos atvejai, su kuriais susiduria greitai kintanti technologinė aplinka. Kai kas iš gamintojų, negalėdami sukurti naujų lėktuvų tipų, dvejojo, kokių technologinių pokyčių reikėtų imtis. Kiti dvejojo mėgindami kurti tipus, kurie dėl milžiniškų kūrimo išlaidų, buvo technologiškai neįmanomi. Keliems (ir tik keliems) pavyko tų klaidų išvengti ir taip išlaikyti vietą rinkoje" (1970, p. 127).

Apskritai visuotinai sutariama, kad technologinės galimybės chemijos ir elektrotechnikos pramonės šakose yra didesnės nei mašinų gamybos pramonės šakose (Scherer, 1965, p. 1100, 1121; Nelson ir kt., 1967, p. 40–43). Be to, Nelsonas, Peckas ir Kalachekas pažymi, jog „moksliniais tyrimais grindžiami išradimai yra pagrindinis veiksnys, skiriantis XX amžiaus gaminius ir procesus nuo XIX amžiaus" (1970, p. 40). Taigi šis pramonės šakų pogrupis yra labai reikšmingas vertinant rinkos struktūrinių naujovių problemas. Ar tokios pramonės šakos reiškia kitokio pobūdžio naujoves, negu rodo anksčiau pateikti apytikrių tendencijų atvejai?

Deja, ši problema nėra plačiai nagrinėta. Atsitiktinės užuominos apie tai, kas vadinama „chemine išimtimi", atrodo, teigia, kad tam tikros pramonės šakos tikrai laužo įprastines taisykles, ir tegu būna priminta, jog kaip tik Mansfieldas nustatė, kad didžiosios firmos chemijos pramonėje tyrimams ir plėtrai, susijusiai su pardavimais, išleido daugiau negu smulkesnės firmos. (1968, p. 94). Tačiau, remdamasis patentų statistika, Schereris rašo: „Tiek cheminių medžiagų (akmens, molio, stiklo), tiek ir elektros įrangos atvejais gali būti šiek tiek didesnių pardavimo pelnų, siekiančių maždaug 500 milijonų dolerių, tačiau už šios ribos patentų funkcija akivaizdžiai išsilygina" (1965, p. 1110). To, ko iš tiesų, atrodo, reikėtų, tai intensyvių pramonės tyrimų (tokių kaip Philipso studija apie komercinės oro linijos pramonės šaką) serijos apie galimus išskirtinius atvejus. Kurios pramonės šakos iš tiesų rodo išskirtinių tendencijų ir kokios yra šio ginčo ribos?

2.5. Teoriniai *versus* taikomieji tyrimai

Dažnai, nors retai atvirai, yra reiškiama nuomonė, kad daug ką iš pramonės tyrinėjimų, ypač tyrinėjimus, atliekamus didelių bendrovių, galima pagrįstai laikyti teoriniais (*basic*). Bendriausia prasme toks požiūris atmestinas. Pramonės tyrimai ir plėtra 1961 metais buvo vyraujantys (78%), taikomieji tyrimai siekė 18%, o teoriniai – tik 4% (Nelson ir kt., 1967, p. 55). Nors

stambios firmos labiau nei jų smulkieji varžovai geba globoti teorinius tyrimus, stambesnių vidinių teorinių tyrimų pasitaiko tik nedaugelyje pramonės šakų: 83% priskiriami šešioms pramonės šakoms, iš jų keturios (cheminių gaminių, elektros įrengimų ir elektronikos, kosmoso, naftos) sudaro 70% (Nelson ir kt., 1967, p. 56). Tai vėlgi kelia anksčiau aptartą moksliškai pagrįstų išimčių klausimą.

Jei ne uodega vizgina šunį, gal reikėtų argumentus, palankius stambiam verslui dėl skirtingų teorinio tyrimo polinkių, vertinti atsargiai. Tuo nenorima pasakyti, kad argumentai neturi prasmės kai kuriose mokslu grindžiamose pramonės šakose, kurios, kaip parodyta anksčiau, turi nevienodą poveikį XX a. gyvenimo stiliams. Tačiau pasirodo, jog argumentai negali įgyti didelės reikšmės, kai taikomi per valdybą; taip yra nurodomas diskriminacinis požiūris į teorinius tyrimus. Netgi moksliškai pagrįstam pogrupiui milžiniškas dydis yra aiškiai nereikalingas.

Mansfieldo ir Hambergerio studija, nagrinėjanti tyrimų ir plėtros programas, kurias sudarė 22 chemijos ir naftos šakų firmos, yra susijusi su ta problema. Šie autoriai nustatė, kad „nors didžiausios firmos šiuo atveju teoriniams, rizikingesniems ir ilgiau truntantiems projektams skiria didesnę savo tyrimų ir plėtros biudžeto dalį negu smulkesni jų varžovai, skirtumai tarp stambiausių firmų ir dvigubai mažesnių retai būna dideli, jei iš viso tokių pasitaiko" (Mansfield, 1969, p. 71)[9]. Vadinasi, netgi pramonės šakose, kurios lyginamąja prasme yra žinomos kaip skiriančios didelį tyrimų ir plėtros išlaidų procentą teoriniams tyrimams, milžiniškas dydis neatrodo esąs palankus neįprastiems teorinio tyrimo paramos mastams.

[9] Kad šis argumentas nebūtų palaikytas itin prieštaraujančiu anksčiau pareikštai nuomonei, jog stambios firmos gali nelabai tikti didelio rizikingumo išradybos tyrinėjimui atlikti, atkreipkite dėmesį į tai, kad: 1) Mansfieldo ir Hambergerio studijoje aptariamos firmos visos buvo įsteigtos kaip bent vidutinio dydžio, taigi lyginimas yra griežtai riboto pobūdžio; 2) rezultatai labiau susiję su įdėjimais, o ne su produkcija; ir 3) chemijos bei naftos pramonės šakos gali būti dėl savo mokslu grindžiamo pobūdžio skiriamos prie išskirtinio tyrimo objekto.

2.6. Stambūs, sudėtingi *versus* „normalūs“ tyrimai ir plėtra

Romantiška samprata, esą stambi pramonės tyrimų laboratorija paprastai atlieka teorinius tyrimus, susijusius su naujo pagrindinio gaminio plėtra, dažnai paremiama teiginiais, kad šiuolaikinės technologijos reikalavimai yra tokie, jog palieka galimybių tiriamąjį darbą dirbti reikalingu mastu ne kam kitam, o tik labai didelėms firmoms[10]. Matyt, turima galvoje tai, kad vadinamoji „cheminė išimtis" tampa taisykle. Nors šia linkme gali būti keletas tendencijų, jos, pasirodo, esančios ribotos negu būna apskritai, ir netgi ten, kur jų pastebima, jos reiškiasi laipsniškai. Tiems, kurie laikosi nuomonės, kad artimoje ateityje gali iškilti paprasčiausia praeities ekstrapoliacija, maža pagrindo tikėtis, kad anksčiau nurodyti santykiai greitai bus drastiškai suardyti.

Vis dėlto esama projektų, dėl kurių masto ir sudėtingumo prireikia neįprastų mokslinio tyrimo išteklių. Karinių ir kosmoso tyrimų ir plėtros apimtis rodo, jog gali prireikti didžiulio absoliutaus dydžio didelei daliai tų tyrimų paremti (Nelson ir kt., 1967, p. 53), nors galima sėkmingai padaryti ir taip, jog kartais dėl to didumo tenka rinktis žemesnio rango tyrimus ir sudaryti sutartis su karinėmis tarnybomis (Kaysen, 1963; Williamson, 1967). Tačiau jei vyraujantis požiūris į karinius tyrimus ir plėtrą yra toks, kaip nurodyta, reikia tokio stambaus masto, kuris tiksliai paremtų karines tyrimų ir plėtros pastangas. Kartais privatūs tyrimai ir plėtra taip pat pasižymi „painiomis komponentų sistemomis ar sudėtingais cheminiais procesais", kuriems dydžio mastas yra svarbu (Nelson ir kt., 1967, p. 51)[11].

[10] Žr. Galbraitho citatą iš ankstesnio teksto. Taip pat žr. naują jo formuluotę (1967); dėl kitų panašių pažiūrų žr. citatas Jewkeso ir kt. knygoje (1959, p. 29–31).

[11] Kaip pažymi Jewkesas, Sawersas ir Stillermanas, dydžio mastas geriau tinka kaip pranašumas empiriniams „išradimams", būdingiems cheminių procesų pramonės šakoms, negu „sisteminiams" išradimams, kurie suvokiami kaip sistema ir yra įprastesni mašinų gamyboje (1959, p. 164–165).

Tačiau reikia pasirūpinti, kad šis svarstymas būtų deramai apibendrintas. Branduolinės energijos ir „Apolono" programos yra egzotiškos, išskirtinės, jos iš tiesų yra netipinės. Be to, įdomu pažymėti, jog „Apolono" programą vykdė ne atskiras, integruotas rangovas, bet grupė nepriklausomų korporacijų, kurias koordinavo NASA[12]. Nors taip daryti iš dalies vertė laiko terminai, strategija galėjo būti taip pat paremta deramu sutarties pagrindu (Williamson, 1967). Kad ir kaip būtų, projektai, kurie reikalauja plačių sudėtingų tyrimų ir plėtros galių, yra nelabai įprasti privačiam sektoriui ir, atrodo, galėtų sudaryti tapatų pogrupį (kuriam būtina padaryti išimtį iš pagrindinio svarstymo), o ne bendrąjį (eilinį ar numatomą) atvejį.

2.7. Išradimas *versus* plėtra

Apžvelgiant naujoves, skirtumas tarp išradimų ir plėtros smulkiau bus aptariamas 4 poskyryje. Čia pakaks vien nurodyti, jog išradimą ir netgi ankstyvuosius plėtros darbus dažnai tereikia tik paremti (Jewkes ir kt., 1959, p. 210–211), bet vėlesnis plėtros etapas pareikalauja daug didesnių išlaidų (Scherer, 1970, p. 356). Nors milžiniškas mastas šiuo atveju retai nurodomas, stambus dydis gali pasitaikyti dažnai. Individualios ir smulkios firmos, kurios imasi išradybos ir ankstyvojo etapo plėtros darbų, gali dėl to galiausiai susidurti su perspektyva pasiekti stambų dydį, jei inovaciją numatoma užbaigti sėkmingai. Firmos, kurios jau yra stambios ir turi plataus tyrimo laboratorijų bei pagalbinės įrangos, tikriausiai turės pranašumų vėlesniais etapais. Vadinasi, jei smulkios firmos negali patikimai užsitikrinti (savo pačių jėgomis ar per rinkos procesus) ekvivalentiško pajėgumo, galima manyti, kad jos greičiausiai susiduria su dideliais inovaciniais sunkumais.

[12] Apie neseniai vykusią diskusiją dėl specialaus požiūrio į sudėtingus projektus, iliustruotus „Apolono" programos duomenimis, žr. Alexander (1969).

3. Organizacinė naujovė ir rinkos struktūra

3.1. Ekonominė organizacinių naujovių reikšmė

Kaip rodo naujovių tyrimas, organizacinė naujovė, palyginti su technologine naujove, yra ignoruojama tema. Manykime, taip yra todėl, kad, kalbant bent ekonomikos terminais, ji esanti ne tokia svarbi. Tačiau tam prieštarauja toks Arrowo požiūris: „Iš tiesų tarp žmogaus sukurtų inovacijų organizacijos naudojimas savo tikslams siekti yra vienas iš didžiausių ir ankstyviausių jo laimėjimų" (1971, p. 224). Panašiai Cole'as yra pažymėjęs, kad „jei verslo procedūrų ir praktikos pokyčiai būtų patentuojami, verslo pokyčių įnašas į ekonominę šalies plėtrą būtų taip pat plačiai pripažintas, kaip ir mašinų išradimų poveikis ar užsienio kapitalo įplaukos" (1968, p. 61–62). Organizacinės naujovės, kurias mini Cole'as, greta organizacijos formų kaitos (aptartos ankstesniuose skyriuose), apima sąnaudų apskaitos, darbo grafikų, darbuotojų bei kolektyvinės sutarties procedūrų ir t. t. patobulinimus. Tokių naujovių patentavimas turėtų bent paviešinimo poveikį. Jei, be to, tokie patentai būtų įdiegti, jų pelningumo potencialas būtų geriau pagrįstas.

Tai, kad organizacinėms naujovėms nėra suteikiamos nuosavybės teisės (patentų forma), yra ne tiek patentuotos organizacinės formos ar procedūros (nors ir tai gali sudaryti keblumų) aprašymo, kiek mėgdžiojimo ir įgyvendinimo problema. Kadangi, stebint produkcijos srautus, sunku pasakyti, kokių administracinių procedūrų buvo laikomasi, – norint tai išsiaiškinti, galbūt reikėtų imtis tyrimų vietoje. Be to, būtų lengva visur sugalvoti tokius patentus. Atradus naują struktūrą ar procedūrą ir nustačius jos pranašumus, būtų nesunku sugalvoti variantų. Tokios teisės, neturėdamos privalomumo statuso, būtų gana iliuzinės.

Šalia šių „trūkumų", būdingų organizacinėms naujovėms apskritai, ekonominė organizacijos formų kaitos, kuri itin svarbi tiriant firmos ir rinkos struktūras, reikšmė yra ypač sunkiai nustatoma. Pradinė konkuruojančių firmų ir finansinių analitikų tipinė

reakcija į organizacinės formos naujovę yra jos ignoravimas. Iš dalies taip būna todėl, kad reorganizacija yra įprasta reakcija tų firmų, kurias ištinka bėdos. Iš pradžių sunku nustatyti, ar atsisakoma šalinti susikaupusį biurokratinį šlamštą, ir siekiama išlošti laiko sudarant akcininkams įspūdį, kad imamasi taisomųjų priemonių, arba kitu atveju – esminis struktūros pokytis, kuris nusipelno platesnio dėmesio, yra visiškai neaiškus. (Pažymėtina, kad *General Motors* pareigūnai trečiąjį XX a. dešimtmetį padėjo nemažai pastangų, kad informuotų verslo bendruomenę apie tos daugiadalės struktūros, kurią jie kadaise buvo išradę, pobūdį ir reikšmę (bet maža buvo iš to naudos).

Kalbant sandorio sąnaudų terminais, problema yra tokia, jog oportunistiniai struktūros pokyčiai negali būti lengvai atskiriami nuo fundamentinių pokyčių dėl informacijos ribotumo ir riboto racionalumo. Turint galvoje tai, kad neįmanoma (ar brangiai kainuoja) sužinoti ir abstrakčiai įvertinti organizacinių pokyčių svarbą, iš dalies ir dėl to, jog kalba organizacijos formos pokyčiams apibūdinti yra gana primityvi, atsiranda tendencija lūkuriuoti ir žiūrėti, kaip organizaciniai pokyčiai patys atsiskleidžia veiklos rezultatais. Kadangi toji veikla yra daugelio veiksnių, kitokių nei vien išplaukiančių iš organizacinės struktūros, funkcija, sunku visa tai išsiaiškinti. Vadinasi, didelis skirtumo tarp naujovės ir plačiai paplitusios imitacijos nustatymo vėlinimasis yra įprastinis dalykas. Būdamos konceptualumo požiūriu mažiau apčiuopiamos, organizacijos formos naujovės formaliai analizuojamos daug mažiau negu technologijos naujovės.

3.2. Organizacijos formų pokyčių įtaka rinkai ir visos ekonomikos koncentracijai

Kadangi firmos vidinės struktūros ir kontrolės procedūrų pokyčių kiekybinė analizė nėra pakankama, negalėtume sakyti, jog tokios plėtros pasekmes mokslininkai ir kiti elgsenos analitikai visiškai ignoravo. Organizacijos formos pokyčiai dažnai siejami su firmoje vykstančios ekonominės veiklos plėtimu ir gilinimu, todėl pasitaikantys tokie reiškiniai dažnai kelia nerimą.

Nerimas kyla todėl, kad tokios naujovės yra traktuojamos kaip priemonės monopolinei galiai realizuoti. Ankstesnis Schumpeterio darbas apie ekonominę plėtrą iškėlė mintį, jog organizacijos forma ir monopolija – susiję dalykai (1961, p. 66), nors poveikis nėra vienos krypties; organizacinės naujovės galėtų arba sukurti, arba suardyti monopoliją. Ryšiai tarp organizacijos formos ir monopolijos yra daug sunkiau įžvelgiami vėlesniame jo darbe (1942, p. 84–85), bet įspūdis, kad organizacijos formos pokyčiai turi konkurencinių poveikių, išliko, o jų dvikryptės prigimties pripažinimas buvo pakeistas polinkiu tokius pokyčius daugiausia traktuoti kaip antikonkurencinius.

Kaip rodo analizė ankstesniuose skyriuose, vertikalioji integracija ir daugiadalumas aiškiai gali turėti, o kartais ir turi antikonkurencinį tikslą bei poveikį. Vis dėlto pagrindinė tų naujovių ir jų pasekmių motyvacija buvo didinti efektyvumą. Nors būsimos organizacinės naujovės gali reikšti pastangas siekti monopolinės galios nauju ir subtiliu būdu, tikrai fundamentalūs organizacijos formos pokyčiai gali turėti ir palankią efektyvią įtaką arba priešingai[13].

Kaip jau ne kartą pabrėžėme, vidinė organizacija ir rinkos mainai gali būti palankiai vertinami kaip pakaitai. Šiuo požiūriu integracija ir diversifikacija paprastai yra laipsniškumo dalykai. Visiškai integruotų ar visiškai specializuotų firmų atvejai, nors gal ir įdomūs, paprastai nepasitaiko.

3.2.1. Vertikalioji integracija ir koncentracija

Iniciatyva vertikaliai integruotis iš dalies atpažįstama iš tokių institucinių lošimo taisyklių, kaip praktika rinkti apyvartos mokesčius už rinkos tarpininkaujamus, tačiau ne vidinius sandorius. Bet vertikalioji integracija daugiausia yra aiškinama tarpfirminių sutarčių surašymo ir patvirtinimo sąnaudomis, kurių išvengiama, daugiausia griebiantis vidinės organizacijos. Tai, kad firmos neišstumia tarpinių produktų rinkų, aiškinama tuo, jog vidinės organizacijos, daugiausia dėl biurokratinių priežasčių, taip pat nepi-

[13] Šia proga pažymėtinos Coase'o pastabos apie ekonomistų polinkį monopolijos savybes primesti verslo praktikai, kurios jie nesupranta (1972, p. 67).

giai kainuoja[14]. Abiejų šios problemos sprendimų argumentai jau žinomi iš ankstesnių skyrių.

Pati vertikalioji integracija jokiame etape neturi tiesioginio poveikio rinkos koncentracijai. Tačiau ji gali būti priemonė kauptis slaptai monopolio galiai (pvz., lengvindama kainų diskriminaciją), bet gali įgauti ir koncentravimo galios. Pastaroji galėtų atsirasti, jei anuliavus teisę į rinką įėjimas į ją būtų uždraustas kiekvienam, išskyrus visiškai integruotą tiekėją, tuo keliant kapitalo reikalavimus. Koncentracija gali susidaryti ir tada, kai vertikalioji integracija prieš varžovus naudojama grobuoniškai. Tačiau aplinkybės, kuriomis vertikalioji integracija tais būdais taikoma sėkmingai, yra labai specialios. Išskyrus atvejus, kai vertikaliąją integraciją sudaro etapų derinys su neįprastos rinkos akcijomis jau koncentruotose pramonės šakose, monopolinio tikslo gali ir nebūti arba tas tikslas yra neveiksmingas. Labai stambių firmų vykdomas gretutinių etapų integravimas, žinoma, gali visoje ekonomikoje koncentraciją didinti, tačiau tai daugiau kelia stambaus firmos dydžio, o ne rinkos valdymo problemas.

3.2.2. Daugiadalumas

Turint galvoje akivaizdžią unitarinės formos organizacijos negalią tvarkytis su stambiu mastu ir sudėtingumu, galima, atrodo, spėti, kad jei nebūtų susiklosčiusi daugiadalė struktūra (ar artima korporacinės formos naujovė), firmos, kurios buvo pasiekusios stambų mastą, būtų turėjusios savo plėtrą stabdyti. Smulkesni varžovai, nepatyrę tokių sunkių koordinavimo ir kontrolės problemų, tikriausiai būtų sąlygiškai prasiplėtę[15]. Taigi stambaus masto neekonomiškumas dėl patirto kontrolės praradimo būtų apribojęs firmos dydį; gamybos koncentracija būtų buvusi sustabdyta.

[14] Kaip rodo 7 skyriaus 17 pastaba, kartais vienijimasis vertikaliajai integracijai kenkia. Tačiau pagrindiniai vidinės organizacijos trikdžiai yra biurokratiniai iškraipymai.

[15] Taigi tuomet, kai Du Pont'as 1919 m. nepajėgė priversti savo naujųjų įmonių dirbti be nuostolių, daugelis jo smulkesnių varžovų klestėjo (Chandler, 1966, p. 112). Jei Du Pont'as nebūtų pajėgęs išspręsti savo koordinavimo ir kontrolės problemų, savo rinkoje būtų galėjęs patirti santykinį nuosmukį.

Daugiadalė organizacijos forma, įveikdama daugelį tų kontrolės netekties sąlygų, leido didelėms firmoms, įgavusioms šią struktūrą, absoliučiai, o daugeliui iš jų ir santykiškai, toliau augti. Pagal klasikinį natūraliosios atrankos principą (Friedman, 1953, p. 22) ji sudarė augimo sąlygas toms firmoms, kurios priėmė naująją formą ir įgyvendino ekonomijas, leidusias gauti palankių ir naudingų išteklių, įgalinusių plėstis. Todėl pradinis daugiadalės struktūros poveikis gali būti vertinamas kaip sudaręs didesnę pramonės koncentraciją negu šiaip buvo įmanoma turėti.

Tai, kad šis galimas poveikis didino koncentraciją (susidariusią vienoje kurioje nors pramonės šakoje, o ne visoje ekonomikoje), yra ne visai aišku. Neatsiejama ir neretai svarbesnė nei šiaip didinimas daugiadalumo pasekmė buvo tai, kad jis palengvino diversifikaciją. Taigi, nors kai kurios firmos, priėmusios daugiadalę struktūrą, iš tikrųjų išlaikė aukštą produkto specializacijos laipsnį, tačiau kitos to nepadarė. Vadinasi, nors bendras daugiadalės formos naujovės poveikis išplėtė įmanomą firmos dydį ir dėl to buvo galima didinti koncentraciją *visoje ekonomikoje*, jos diversifikavimo poveikis *pramonės* koncentracijai lieka neaiškus.

Žinoma, esama ir kitokių koncentraciją veikiančių faktorių, o ne vien organizacijos forma (Bain, 1968, 6 sk.). Vis dėlto įdomu šiuo atveju pažymėti, kad rinktis daugiadalę organizacijos formą buvo ypač įprasta tarp didelių firmų po Antrojo pasaulinio karo (Chandler, 1966) ir kad nuo 1945 m. iki šiol stambių koncentracijos didinimo atvejų pasitaikydavo visoje ekonomikoje, tačiau ne pramonės šakos bazėje (*Subcommittee on Antitrust and Monopoly*, 1966, p. 2–3; Bain, 1968, 5 sk.). Tai gali būti visiškai atsitiktinis dalykas, tačiau pažangus daugiadalės struktūros plitimas bus turėjęs skatinamąjį poveikį. Bet šio skyriaus tikslas labiau yra susijęs su sisteminiu organizacijos formos kaitos, susijusios su technologinėmis naujovėmis, poveikiu (šiaip iki šiol ignoruotu).

4. Sisteminis metodas

Kadangi esama svarbių išimčių, literatūra apie technologinės naujovės santykį su firmos dydžiu ir pramonės struktūra nurodo

tokias apytikres tendencijas: tyrimų ir plėtros išlaidos (nustatytos atsižvelgiant į firmos dydį) šiaip nėra didesnės, o dažnai mažesnės pačių didžiausių firmų kurioje nors pramonės šakoje, palyginti su jos stambiais, tačiau kiek silpnesniais varžovais; tyrimų išlaidų efektyvumas yra maždaug tokio pat pobūdžio; pramonės tyrimai ir plėtra daugiausia vyksta natūraliomis sąlygomis keliose stambiose firmose ir keliose pramonės šakose, sudarančiose dalines išimtis; tyrimai, daugiausia vykdomi didžiausiose pramonės laboratorijose, teikia pirmenybę ne didesniems, bet mažesniems naujiems tobulinamiesiems išradimams; daugeliui trumpalaikių pramonės tyrimų (kariniams bei kosmoso tyrimams, kai kuriems chemijos ar kitokiems tęstiniams tyrimams, sudarantiems svarbiausias išimtis) neprireikia plataus masto paramos.

Mėgindami suprasti reikalo esmę tarkim, jog kam nors yra nurodyta parengti programą, kuri spartintų technologijos pažangą, ir pateikti alternatyvą skatinti ar neskatinti absoliučią ir santykinę kiekvienos pramonės šakos didžiausių firmų plėtrą. Jei ankstesnis aptarimas yra tikslus situacijos vertinimas (kuris rodo, jog tokie tyrimai yra nešališki), pirmenybės teikimas milžiniškai neskatinimo programai neturėtų atrodyti neprotingas.

Kai kas gali paprieštarauti, kad be reikalo varžomas postuluotas veiksmų pasirinkimas. Įrodymų apžvalga 1 ir 2 poskyriuose pateikia pagrindines tendencijas, tačiau esama ir ryškių išimčių. Ypač mokslu grindžiamos pramonės šakos gali garantuoti individualų vertinimą. Turint galvoje tai, kad pusė tyrimų ir plėtros darbų Jungtinėse Valstijose yra viešai finansuojama ir kad dauguma iš tų lėšų tenka mokslu grindžiamam firmų pogrupiui, biudžeto pinigų naudojimas labiau negu antimonopolinė politika kaip priemonės siekti technologinių tikslų mokslu grindžiamose firmose, yra tiesesnis ir neabejotinai efektyvesnis kelias[16].

Tarkim, kad buvo padaryta mokslu pagrįstų išimčių. Tada kai kas gali paprieštarauti, jog pasirinkimo teisė nėra pakankamai tiksliai apibrėžta kitų pramonės šakų atžvilgiu. Kokio dydžio rėmimo

[16] Iš tikrųjų kai kurie technologijos pažangos specialistai, komentavę ankstesnes šio rankraščio versijas, klausė, ar antimonopolinės pasekmės yra tinkamas būdas daryti spaudimą technologijos kaitos problemai bet kuriame sektoriuje.

ir nerėmimo programos turimos galvoje? Kadangi radikalūs pokyčiai gali turėti stiprų ardomąjį poveikį, numatomos tik laipsniškos priemonės; todėl taip išvengiama šalutinių poveikių, būdingų kraštutiniams pokyčiams. Tada galėtų būti reiškiama dar subtilesnė prieštara: anksčiau pateikta literatūros apžvalga turi tendenciją technologinę naujovę vertinti kaip optimalaus firmos dydžio dalyką, tačiau naujovės procesą iš tikrųjų vertėtų plačiau suvokti.

Pastarasis klausimas, pasitelkus elementarią nuostatą apie sisteminį požiūrį į technologinę naujovę, plėtojamas vėliau. Galima nesėkmė taip pat svarstoma. Problema tokia: kaip rinkos ir organizacinių negalių analizę taikyti tiems specialiems klausimams, kuriuos kelia technologinės naujovės.

4.1. Bendrosios pastabos

Veiksminga inovacinė sistema (naujiems produktams ir paslaugoms išrasti, plėtoti, gaminti ir skirstyti) – toks yra keliamas tikslas. Nors įmanoma, kad inovacija gali būti neskaidomas procesas, tačiau sunku patikėti, kad galima atskirų jos dalių laipsniška plėtra. Literatūros apie technologines naujoves tendencija telkti dėmesį į sąnaudas ir į ankstyvuosius inovacijų proceso etapus gal bus kiek pristabdžiusi platesnio požiūrio raidą. Tačiau, kaip yra pabrėžęs Stigleris, išradimas tėra tik pirmas žingsnis neapibrėžtų inovacijos proceso etapų serijoje[17], ir būtinoji patirtis

[17] Panašus, nors šiek tiek kraštutiniškas požiūris teigia, jog išradimas daugiausia esanti autonomiška veikla ir kad pirmasis naujovių etapas yra užslėptos rinkos paklausos suvokimas. Kai tokia paklausa suvokiama, paprastai įmanoma rasti iki tol nepanaudotą išradimą, kurį, atitinkamai jį patobulinus, reikia padaryti tam poreikiui tenkinti. Nors kartais tai gali būti teisinga, vis dėlto neatrodo, kad būtų tipiška. Tam tikra prasme visada esama užslėpto „poreikio" turėti, sakysim, naujų nebrangių medžiagų, kuriomis galima būtų keisti užsilikusias brangias. Tačiau naujų pasaulio medžiagų ieškojimai patys savaime neduoda nailono ar poliesterio. Todėl, kad diskusija būtų naudinga, beveik nekyla abejonių dėl to, kad jai turi būti nustatytos ribos. Pradėsiu nuo prielaidos, jog patys išradimai paprastai yra suvoktų rinkos poreikių rezultatas, kuris tuos poreikius daro aktyviu ar integraliu, o ne pasyviu inovacijų proceso aspektu.

procesui užbaigti (į tai įeina ne tik išradimas, bet ir eksperimentinė plėtra, rinkos išbandymai, komercinė gamyba bei skirstymas) gali skirtis pagal etapus (Stigler, 1956, p. 281–282). Dažnai būtina nuspręsti, ne kaip eiti toliau, o ar iš viso eiti. Reikalingas kritiško atmetimo mechanizmas dėl patobulinimų, kuriems trūksta esminių rinkai būdingų požymių, drauge ir pajėgumas efektyviai užbaigti įtikimus projektus.

Inovacijų procesas gali būti patogiai, net jei ir savavališkai, dalijamas į tris etapus: išradybą, plėtrą ir galutinį tiekimą (*final supply*)[18]. Atsižvelgiant į kiekvieną iš jų, yra sprendimo procesas, kuris gali būti apibūdinamas atitinkamai kaip siūlymas, atranka ir kaip sudėtinis procesas, kurį sudaro koordinuota gamyba ir skirstymas. Tariant, kad inovacija gali būti prasmingai išskaidyta, kyla klausimas, ar, nepaisant to proceso išskaidomumo, atskiros (*single*) organizacijos dydis ar forma turi reikalingų savybių visumą visais tų etapų atžvilgiais. Kitaip tariant, ar esama *perdavimo proceso* (*transfer process*), kuris leistų individualioms firmoms specializuotis priklausomai nuo savo būdingų stipriųjų savybių ir dėl to teikti bendrą didesnę produkciją, negu tai būtų įmanoma, jei kiekvienam reikėtų imtis tokį procesą užbaigti niekieno nepadedamam? Dar bendresne forma klausiant, ar yra tokių aplinkybių, kuriomis perdavimas būtų ir prieinamas, ir naudingas, išskyrus tas kitas, kurios teikia pirmenybę labiau vidiniams, t. y. administraciniams (intrafirminiams), negu rinkos (tarpfirminiams) procesams?

Tokio perdavimo dažnumas (Hamberg, 1966, p. 162; Jewkes ir kt., 1959, p. 168, 186; Mansfield, 1968, p. 58), matyt, yra palankus faktas tarpfirminei specializacijai. Atsiranda galimybė, jog optimaliai sistemai nereikia įtraukti jokių firmų, kurios, traktuojant tyrimų ir plėtros procesą griežtai *intrafirmos* sąlygomis (tai įprastinė, jei ne vyraujanti tendencija), būtų laikomos individualiai optimalios. Tačiau daugelis inovacijų nevyksta perdavimo proceso keliu. Kyla klausimas, kokiais veiksniais paaiškinti tuos du procesus.

[18] Apie kiek kitokį, tačiau panašų, skirstymą žr. Savo Schererį (1970, p. 350).

Tarp priimtų vidinės plėtros paaiškinimų yra tokių:

1. Efektyvi galutinė daugelio naujovių pasiūla nereikalauja stambaus masto. Jei smulkios firmos gali lengvai įgyvendinti naujoves niekieno nepadedamos, perdavimas nėra būtinas.
2. Poreikis tobulinti, ypač tobulinti proceso naujoves, yra aiškiau pastebimas firmose, kurios jau yra pasiruošusios galutinei pasiūlai. Daugeliu atvejų tai bus stambesnės firmos. Tiek, kiek glaudus kooperavimasis su gamybos ir/ar rinkodaros personalu lengvina vykdyti tokios naujovės veiklą, stambiosios firmos yra, savaime aišku, linkusios firmos viduje daryti su tuo susijusius tyrimo ir plėtros darbus.
3. Stambiosios firmos gynybos tikslais gali būti skatinamos palaikyti minimalias vidines tyrimų ir plėtros pastangas; pasitikėti perdavimu yra pernelyg rizikinga. Kaip manoma, tokios gynybinės iniciatyvos daugiausia būdingos stambioms oligopolinių pramonės šakų firmoms.

Tai tiek apie vidinę naujovę. Ką rodo perdavimas? Jei stambios firmos daro viską, ką daro smulkiosios ir net daugiau, kodėl turėtų *bet kurios kitos* naujovės plisti perdavimo keliu? Galimas daiktas, kad paprasčiausias paaiškinimas, atitinkantis „kartojimo plius" (*replication plus*) argumentą, yra toks, jog smulkiosios firmos kartais gali atsitiktinai, tiesiog nelauktai, suklupti prie naujovės, kurios nepajėgia įgyvendinti. Perdavimas šiuo atveju būtinas.

Tačiau kadangi tokie sumetimai leidžia reikštis vidiniams bei perdavimo procesams greta ir juos kokybės požiūriu derinti, aptartoji perdavimo veiklos apimtis yra per plati, kad galima būtų ją taip lengvai įvertinti. Be to, galima nurodyti kitų priežasčių tikintis, jog inovacija vyks vidinės plėtros keliu. Visais šiais atvejais turi būti nagrinėjamos ir organizacinės, ir rinkos negalios.

Aptarkime aprašytąjį trijų etapų inovacijos procesą (išradimas, plėtra, efektyvi galutinė pasiūla) ir atskirkime etapą, kuriame iškyla svarbiausi dydžio reikalavimai. Tarkim, kaip dažnai ir būna, jog efektyvi galutinė pasiūla yra kritinis etapas mažiausiam efektyvumo mastui apibrėžti. Ar reikalingą galutinės pasiūlos apimties patirtį turinti firma patiria kokių nors negalių, kai mėgina pati atlikti ir ankstesnio etapo funkcijas?

Sprendžiant šią problemą susiduriama su tuo, kas gali būti pavadinta organizacinėmis negaliomis. Jei tokių esama, gali atsirasti papildomų priežasčių tikėtis perdavimo proceso veikimo. Simetriškas tų problemų sprendimas taip pat pripažintų rinkos negalių galimybę. Ar esama veiksnių, kurie neleistų perdavimo procesui efektyviai pasireikšti?

4.2. Organizacinės stambios firmos ribos

Kaip buvo pažymėta, gamyboje ir paskirstyme masto ekonomija dažnai paverčia stambų (tačiau nedažnai milžinišką) mastą privilegijuota struktūra efektyviai galutinei pasiūlai. Tačiau stambus mastas gali būti nereikalingas nė vienam iš dviejų ankstesnių etapų. Čia keliamas toks klausimas: ar esama neekonomiškumo, būdingo ydingiems sprendimų priėmimo ir/ar paskatų procesams, kurie veikia pasiūlymų ir atrankos etapais? Kitaip tariant, kas neleidžia stambiai firmai kartoti visa tai, ką smulkių firmų grupė galėtų daryti, ir dar daug ką?

Toliau aprašytos organizacinės stambios firmos ribos tarnauja kaip teigiamos paskatos perdavimo procesui veikti. Tai reiškia, kad nėra tarpinių organizacijos formų, kurios stambias firmas padarytų smulkių firmų savininkėmis, o kitais atvejais smulkioms įmonėms teiktų vadybinę bei technologinę pagalbą. Tai ne tik paprastina aiškinimąsi, bet ir bendrais bruožais atitinka vyraujančią praktiką. (Nesena organizacinė naujovė *General Electric* gamykloje, vadinama „Technologinių įmonių veikla", sudaro esminį nuokrypį nuo tokios normos. Ji atskirai aptariama toliau, 4.5 poskyryje. Turėdamas galvoje šio poskyrio ir dviejų tolesnių poskyrių tikslus, aptarimą riboju autonomiška stambių ir smulkių firmų veikla.)

4.2.1. Gyvavimo ciklo aplinkybės

Apie vidinės organizacijos dydį ir būdingus jį ribojančius veiksnius rašoma 7 skyriuje, todėl čia apie tai nekalbėsime. Tačiau yra tam tikrų vidinės organizacijos ribų, kurios susijusios su technologine naujove ir apie kurias nebuvo kalbama anksčiau. Mus do-

mina istorinė firmos priklausomybė, kuri riboja pasirinkimo sandorius (*options*), prieinamus jai bet kuriuo metu. Tarp didelių organizacijų „gyvavimo ciklo" požymių, kuriuos nurodė Downsas savo studijoje apie biurokratiją[19], yra tokių senėjimo reiškinių (1967, p. 18–20, 96–101):

1. Kai įstaigos ima senti, jos susiduria su vis daugiau situacijų ir susikuria institucinių taisyklių, kurių prireikia norint susidoroti su iškilusiomis situacijomis. Nors daugeliu atvejų tai gali duoti pageidaujamų ir efektyvių rezultatų, kai kada tai ima riboti įstaigos reakcijos mastą ir, be abejo, novatoriškumą.
2. Kai įstaiga yra ką tik sukurta, joje paprastai vyrauja entuziastai. Tačiau entuziastai nelinkę tapti gerais administratoriais. Kai įstaiga sensta ir poreikis efektyviai administruoti palyginti didėja, entuziastus (kurie linkę būti novatoriais) išstumia konservatyvesnės orientacijos administratoriai[20].
3. Didelį augimo tempą palaikyti sunku, nes labai išauga absoliutus didumas. Kadangi sėkmingos smulkios organizacijos, greitai augdamos, teikia daugybę progų individualiai sėkmei, į didelę biurokratiją daug sunkiau prasimušti. Apsukresni didelės biurokratijos nariai gali būti skatinami keltis kitur.

Tokius reiškinius Downsas apibendrina Stiprėjančio konservatizmo dėsniu: „*Visos organizacijos, jei jos nepatiria labai smarkaus augimo ar vidinio perversmo laikotarpių, sendamos yra linkusios darytis vis konservatyvesnės*" (1967, p. 20). Kadangi inovacija, palyginti su gamyba, turi tendencijų būti netvarkinga, ji, kaip prastai struktūrizuota didelės rizikos veikla, negali būti tokia veiklos rūšis, kokia yra didelė, subrendusi biurokratija, struktūriškai gerai pritaikyta veikti.

[19] Downsas daugiausia domisi vyriausybinės biurokratijos formomis, tačiau galima tikėtis, jog bet kokio tipo stambios organizacijos rodo turinčios tų pačių ypatybių, nors verslo firmoje jos iškyla daug mažesniu mastu.
[20] Biurokratijos gyvavimo ciklo polinkį į konservatizmą yra nurodęs ir Michelsas (1966).

4.2.2. Rizikos kapitalas

Stambios firmos ribotumai rizikos kapitalo požiūriu, anksčiau nurodyti 1 poskyryje, prisimintini ir šiame kontekste. Nors jie gali būti daugiau nei atsvara kapitalo atėjimo iš tradicinių šaltinių pranašumams, dalykas tas, jog išorinis rizikos kapitalas gali būti specialiai skirtas investicijoms į didelės rizikos išradybinę veiklą, kuriai investuotojo tinkamumas yra esminis. Kaip paprastai būna, stambios firmos nėra skirtos tokiems lėšų šaltiniams pritraukti. Aplinkybėmis, kuriomis laukiama didelių vidutiniškai permainingų rezultatų, rizikos mastas, kurį kelia didelė (o ypač diversifikuota) korporacija, gali drauge sumenkinti tų firmų investicijų patrauklumą rizikos kapitalo tiekėjams.

4.2.3. Biurokratinis įsipareigojimas

Šalia anksčiau nurodytų priežasčių, kurios daugiausia susijusios su stambios firmos ribotumais pasiūlymų proceso atžvilgiu, stambi firma taip pat gali suklysti dėl savo pasirinkimo. Jos galimybės pripažinti klaidą gali būti nepakankamos. Biurokrato karjeros perspektyvų požiūriu, fiksuotos sąnaudos ne tik išleidžiamos, bet jos turi būti ir pateisinamos. Kaip nurodyta 7 skyriuje, sprendimas veikti dažnai tampa įsipareigojimu laimėti nepaisant to, kokia būtų įsipareigojimo kaina. Nuoseklaus sprendimo priėmimo procedūros, numatytos leisti peržiūrėti projekto panašumus, gali būti nustelbiamos šališkumo tendencijų. Lengvai atsiranda tendencija peržengti kraštutines sveiko proto ribas.

4.2.4. Verslumo paskatos

Biurokratija apskritai išlaiko glaudų ryšį tarp hierarchinės padėties ir kompensacijos. Tokį santykį galima numatyti remiantis sociologiniais duomenimis (Simon, 1957), o kur vadyba paremta konkrečiais ištekliais, – taip pat ir ekonominiu pagrindu (Mayer, 1960). Tai gali būti būdinga net kai kurioms inovacijų rūšims, kaip rodo Danielio P. Barnardo (*Standard Oil of Indiana* bendrovės mokslinių tyrimų koordinatoriaus) požiūris, išdėstytas anksčiau, 2.2 poskyryje. Tačiau tokios iniciatyvos mažai tinka tenkinti verslininkiškus

apetitus tų žmonių, kurie, siekdami didelės kapitalo dalies, yra pasirengę rizikuoti savo asmeninėmis santaupomis bei karjera.

Jeigu stambios firmos savo vidinę verslumo veiklą galėtų kompensuoti būdais, kurie artimi rinkai, jos neturėtų patirti jokių nuostolių verslumo aspektais. Tačiau pasirodo, kad hierarchinės padėties ir kompensacijos atitikimo nepaisymas sukelia biurokratines deformacijas[21] ir labai komplikuoja padėtį taikliai primetama priežastingumo problema. Kyla klausimas, iš kur ta idėja kilo, kas įžvelgė jos komercinę svarbą, kas ją tobulino ir t. t. Kadangi čia nepaprastai sunku susigaudyti[22], atlygių paskyrimas prie to prisidėjusiems dalyviams, būtų labai savavališkas ir, galimas daiktas, gal net prieštarautų našumo kokybei (tuo galima sukelti pasipiktinimą ir nenorą bendradarbiauti rizikinguose ateities sumanymuose). Tuo tarpu ten, kur naujoves sėkmingai plėtoja smulkios firmos, atlygiai atitenka tiems, kurie akivaizdžiai ėmėsi valiutinės rizikos ir atsiribojo nuo biurokratinės karjeros siekių. Nors dėl to iškilę kaltinimai gali kai kada būti nepagrįsti[23], jie aprašytais atvejais biurokratinių funkcijų netrikdo.

4.2.5. Paraleliniai tyrimai ir plėtra

Iš principo stambi firma turėtų būti aukštesnio lygmens palyginti su keliomis smulkiomis firmomis instrumentas, kurį pasitelkus būtų galima atlikti paralelinius tyrimo ir plėtros darbus. Tai įgalina efektyviai keistis informacija ir taip iš pat pradžių išvengti prastesnių projektų bei tuščio dubliavimo (Arrow, 1962, p. 356). Jei rinkos būtų naudojamos keistis tokia informacija, jos kentėtų nuo oportunizmo. Keblumas toks: informacijos vertė pirkėjui (ar grupei pirkėjų) nėra žinoma tol, kol jis neturi tos informacijos,

[21] Žr. samprotavimus apie vidines sutartis 6 skyriuje ir paskatų ribojimo aptarimą 7 skyriaus 3 poskyryje.

[22] Netgi jei būtų įmanoma, tai brangiai kainuotų. Ribotas racionalumas, oportunizmas ir informacijos ribotumas – visa tai čia galima rasti.

[23] Idėjų vogimas iš kitų ir tų idėjų komercializacija yra įsisenėjusi problema. Stambios firmos kartais teikia ieškinius buvusiems darbuotojams dėl to, kad pagrindinė idėja priklauso būtent joms, ir pradinės plėtros sąnaudos buvo įdėtos stambios firmos, iš kurios darbuotojas savanaudiškai pasitraukė.

tačiau kai tik ji atskleidžiama, pirkėjas ją gauna už dyką (Arrow, 1962, p. 615). Jei būtų galima išgauti savaime įgyvendinamų įsipareigojimų, kaip antai: „Aš pasižadu mokėti visą kainą už visą atskleistą informaciją", jokių problemų nekiltų. Tačiau tokie pažadai daromi retai. Pardavėjas dėl informacijos ribotumo (jis nežino, kokią tikrąją vertę ji turi pirkėjui, ir tai pasiekti galima tik už didelę kainą, jei iš viso tai įmanoma) nėra pajėgus primesti tokių sąlygų.

Tačiau dažnai, o gal ir apskritai, stambi firma pasirodo iš tiesų negalinti paremti nuoširdžių paralelinių tyrimų ir plėtros pastangų (Peck, 1962, p. 294). Jos polinkiai planuoti gali tam kliudyti; tačiau kad ir koks iš principo būtų patrauklus, tinkamas, nuoseklus sprendimo priėmimas, biurokratai vis dėlto dažnai yra linkę į visa apimantį planavimą (Schlesinger, 1967, p. 189). Tai iš dalies gali reikšti eksperimentinio metodo nevertinimą. Tačiau gali būti ir taip, jog vidinę konkurenciją sunku vertinti pagal nuopelnus visiškai nešališkai. Grupės, susijusios su projektais, kurie planuoti kitiems, yra linkusios raginti tęsti projektą ir jų vardu organizuoti politinę paramą. (Projekto nuolatinių nukrypimų ir vidinio abipusiškumo sureguliavimo aptarimas 7 skyriuje yra su tais atvejais susiję.)

Taip susidaro organizacinė dilema. Stambios firmos, kurios pačios globoja paralelinius tyrimų ir plėtros projektus, gali išvengti vidinės deformacijos polinkių eidamos į rinką, tačiau efektyvaus dalijimosi informacija vargu ar galima tikėtis iš grupės smulkių autonominių firmų, kurių kiekviena kovoja už savąjį tyrimų ir plėtros metodą. Taip susidaroma abejotina nuomonė alternatyvias organizacines formas vertinant paralelinių tyrimų ir plėtros aspektais.

4.3. Rinkos trukdymai perdavimui

Keletas iš pagrindinių priežasčių, kodėl stambios firmos nelabai tinka ankstyvojo etapo verslo veiklai globoti, buvo pateikta anksčiau. Keletą svarbiausių rinkos trukdžių perdavimui aptarsime dabar.

4.3.1. Moralinė rizika

Stigleris yra pažymėjęs: „Galima tiktai ir tikėtis, kad kurdamasi nauja tyrimų rūšis iš pradžių daugiausia reikšis kaip pagalbinė jau esančių firmų veiklos atšaka... [tačiau galiausiai] galime laukti, jog netrukus atsiras specializuota tyrimų laboratorija, pardavinėjanti apskritai savo paslaugas. Tokios specializuotos laboratorijos nebūtinai turi būti nė kiek ne prastesnės nei „profesionalų" (*captive*) laboratorijos" (1956, p. 281). Tačiau paritetas technologine prasme, kokį turi galvoje Stigleris, neužtikrina pariteto sutarties sudarymo atveju. Tyrimų ir plėtros priskyrimas išorinėms tyrimų organizacijoms gali kelti (dėl būdingo užduoties neapibrėžtumo) rizikos dalijimosi problemų, kurios sutarties požiūriu nėra lengvai sprendžiamos. Vienas iš pavyzdžių yra sąnaudų priedo (*cost-plus*) sutartis.

Moralinės rizikos problemos, keliamos sąnaudų priedo sutarčių, yra artimos sutartims, kurios buvo aptartos drauge su draudimo iliustracija 2 skyriuje; oportunizmo ir informacijos ribotumo porinys vėl kelia keblumų. Pakanka pažymėti, jog ten, kur tokių problemų atsiranda, nėra „gryno" rinkos sprendimo: sąnaudų priedo sutartis riziką priskiria subsidijuojančiai agentūrai (kuri gali gerai tikti susidoroti su rizika), tačiau pakenkia mažiausių sąnaudų stimulams, o fiksuotų kainų sutartis palaiko paskatas, tačiau nukreipia riziką galbūt neefektyvia (didelių sąnaudų) linkme.

Vis dėlto kai kada vertikalioji integracija, vėl atsigręžusi į tyrimus, yra pats patraukliausias būdas įveikti dilemai, iškilusiai tada, kai reikia įgyvendinti didelės rizikos programas: remianti firma (agentūra) imasi rizikos ir pateikia užduotį vidinei tyrimų grupei. Iš esmės ji rašo sąnaudų priedo sutartį *vidinei* plėtrai įgyvendinti. Tai, kad ji neturi paskatas silpninančių pasekmių, kurios dažnai iškyla, kai panašios sutartys pateikiamos išoriniams supirkėjams (*developers*), aiškintina skirtumų tarp paskatų ir nuolaidų mechanizmu: vadovai yra labiau tarnautojai negu „vidiniai rangovai" (kaip jie aprašyti 6 skyriuje) ir todėl negali perimti individualaus pelno srautų; be to, vidinių nuolaidų mechanizmai, kurie prieinami firmai (agentūrai), yra daug aukštesnio lygmens ir labiau priimtinesni negu tarp organizacijų vyraujantis valdymo aparatas. Taigi vidinė organizacija atsiranda iš dalies dėl savo geresnių savybių moralinės rizikos požiūriu.

4.3.2. Maži kiekiai

Samprotavimai apie rinkos menkumą skatina jautriai reaguoti į prieštarų motyvus. Jeigu rinka, kuriai naujovės gali būti parduotos, yra menka dėl didelės koncentracijos, gali būti svarbu, norint palaikyti derybinius santykius, taigi ir išradėjų iniciatyvas, kad naujasis įėjimas į rinką ir tolesnė plėtra būtų tinkamas būdas šį procesą užbaigti. Kai nėra perspektyvos savarankiškai įeiti į pramonės šaką, kuriai priklauso naujovė, novatorius rizikuoja, jog siūlomos kainos negalės atspindėti visos vertės, – galbūt ir labai ženkliai.

Įsigalėjusios firmos susiduria su prieštara tarp trukdomo įėjimo į rinką naudos, kad padidintų gaunamus pelnus ir išlaikytų savo tvirtą rinkos poziciją, ir dalyvavimo pranašumo (sistemos prasme) siekiant paremti naujo gaminio plėtrą. Tiek, kiek pastarasis atvejis apima tiek neapibrėžtumą, tiek ir daugiau būsimuosius nei greitus pelnus, įsigalėjusios firmos kartais gali rinktis kursą, trukdantį įėjimą į rinką. Tačiau socialinis interesas apskritai gali reikštis noru apginti lengvą įėjimą[24].

Įėjimas į tokias pramonės šakas, kaip automobilių ir svarbiausių metalų pramonė, atskleidžia to įėjimo keblumus. Pirmõsios pramonės šakõs atveju dalių surinkėjų atsisakymas priimti naujovę gali, nepaisant jos vertės, užkirsti jai kelią. Antrosios atveju naujovės yra linkusios apimti proceso pokyčius, kurių priėmimas reikalauja įsijungti į tolydaus proceso veiklą. Jei įėjimas yra netinkamas būdas, kuriuo galima pasiekti priėmimo, ir jei svarstoma galimybė pokyčiui priešintis, išorinės šalys bus mažiau suinteresuotos palaikyti tą novatorišką veiklą, negu jos šiaip palaikytų. Ryšium su tuo suprantamas Arrowo susirūpinimas, kodėl autoriniai patentų honorarai aliuminio, benzino ir chemijos pramonės šakose yra tokie maži. „Iš tiesų reikia išsiaiškinti, kodėl firma, kuri praturtino savo žinias, negali reikalauti didesnės gaunamų pelnų dalies, – geriausiu atveju viską, išskyrus konkurencines įplaukas nuo investuoto kapitalo" (1962, p. 355).

[24] Šiek tiek panašų vertinimą žr. Nelson ir kt., 1967, p. 71–72; taip pat Scherer, 1970, p. 377.

Manau, kad iniciatoriaus pranašumai, tarp jų užsiimtoji rinkos vieta, drauge ir rinkos silpnumas, iš dalies tą sąlygą paaiškina. Schereris pažymi, jog „įsiskverbimo tempas <...> galbūt yra vienintelis svarbiausias pranašumas, kuriuo naudojasi stambios firmos, kurdamos naujus gaminius" (1970, p. 353). Novatoriška firma, dar neturėdama tvirtos pozicijos rinkoje, užima palyginti nepatogią poziciją. Jos atsarginė, taigi ir jos derybinė, pozicija yra silpnesnė; atsisakymas parduoti naujovę yra ne toks įtikimas. Be to, jei toji pramonės šaka, kuriai ji parduotų naujovę, priklauso mažų kiekių grupei, siūlomosios kainos gali neatspindėti visos vertės[25]. Dėl to nepriklausomų ir smulkių firmų išradimų iniciatyvos aiškiai silpnėja ir tyrinėjimų našta persikelia ant stambių patyrusių firmų, kurios dėl anksčiau minėtų priežasčių gali būti struktūriškai mažiau pasirengusios išradybai.

4.3.3. Unikalumas

Pagaliau aptarkime galimybę, jog tam tikra labai talentinga mokslininkų grupė turi tam tikrų monopolinių galių derėtis dėl samdos sąlygų. Kaip įtaigiai yra pažymėjęs Marschakas, tokių unikalių sąlygų tikrai esama ir kartais jos duoda įdomių ekonominių rezultatų (1968, p. 14). Jų aktualumas šiuo atveju tas, kad tokie tyrinėtojai kartais gali primygtinai reikalauti, jog dalelė laiko būtų skirta „netiesioginei" tyrimų veiklai, kaip paskatinimo ir įnašų paketo dalis. Stambi firma, kuri prisijungia prie tokių įsipareigojimų, kartais pasirodys kurianti projektus, kurie šiaip būtų likę plėtoti kitiems.

Niekas iš viso to neturėtų neigti, jog perspektyva turėti monopolinės naudos, susijusios su patentiniu išradimu, bet kokio dydžio firmas skatina remti ankstyvąjį tyrimų ir plėtros etapą. Tačiau turbūt rizika grįsti pajamų grįžimo į tyrimus ir plėtrą tempai

[25] Kad pirkėjai siūlomas kainas numuš, galima laukti labiau tada, kai tokių naujovių srautą numatoma turėti kurį laiką, o ne tada, kai tų naujovių pasirodo viena ar vos kelios. Pirkėjų rizika dėl kainų numušimo yra tokia, jog tylūs susitarimai yra oportunistiškai laužomi kartu su firma, kuri pateikia didesnį negu normalų siūlymą, matydama čia pranašumą.

yra derinami su kitomis investicijomis, ir klausimas iškyla toks: kokios firmos kokiomis rinkos aplinkybėmis naudojasi santykiniu pranašumu ir kodėl? Tam tikslui yra būtina, viena, įvertinti rinkos ydas, antra – organizacines negalias.

4.4. Sisteminis sprendimas taikant klasikinę specializaciją

Esu linkęs stambaus masto ankstyvojo etapo inovacines negalias traktuoti kaip rimtas ir siūlau tokią hipotezę. Efektyvi naujų gaminių diegimo procedūra yra skirta pradiniams plėtros ir rinkos bandymams, kuriuos pramonės šakoje turi atlikti nepriklausomi išradėjai ir smulkios firmos (galbūt naujai įeinantieji), paskui reikia pasiekti sėkmingų plėtros rezultatų, gal per licencijavimą ar susiliejimą, einant į tolesnę rinkodarą su stambia daugiadale įmone. Tačiau nemanau teigti, kad tai vienintelis efektyvus procesas. Kaip minėta anksčiau (gal specialiai turint galvoje tobulinamąsias naujoves), esama ir kitokių; be to, rinkos ydos, ypač konkrečiais atvejais, atbaido nuo specializacijos etapais.

Šis svarstymas yra paprastas klasikinių specializacijos argumentų išplėtimas įtraukiant technologijos pažangą į sisteminės analizės struktūrą. Turint galvoje negalias, kurias įvairios organizacijos formos patiria atskirais inovacijų proceso etapais, ir empirinius rezultatus, susijusius su stambių firmų tyrimo polinkiais, aprašytais 1 ir 2 poskyriuose, įsteigtoji daugiadalės formos organizacija, kuri laikosi sąmoningos imitavimo politikos ar įsigijimų kaip svarbios savo naujo gaminio strategijos dalies (papildytos gal keletu vidinių veikiančių taisyklių, skirtų pasitikrinti savo blogiausias tendencijas laikytis savų projektų, kurie objektyviai yra beverčiai), gali būti vertinama kaip rodanti aukšto lygmens racionalumą skirstant išteklius tyrimams ir plėtrai. Kitaip tariant, pastangų paskirstymas tarp naujojo gaminio inovacijos proceso ir išmėgintų išteklių valdymo gali būti gana efektyvus. Dažnai pasitaikantis naujovių perdavimas (Hamberg, 1966, p. 21; Jewkes ir kt., 1959, p. 168, 186; Mansfield, 1968, p. 58) neabejotinai stiprina tikėjimą tokia hipoteze.

4.5. Sisteminis sprendimas taikant organizacinę naujovę

Galimas daiktas, jog įžvalgi stambi firma gali mėginti atsikratyti biurokratizmo požymių ir įveikti kai kurias iš savo blogiausių tendencijų. Tačiau atkartoti smulkios firmos bruožus nėra lengva. (Ypatingas požiūris į projektus tuo atveju gali turėti aiškių pranašumų, tačiau vargu ar jis tobulas pakaitalas. Tikri verslininkai neįžiūri tokio požiūrio į naujoves nei pakankamo platumo, nei nuopelnų.) Palyginti su sąnaudomis, kurių reikia įėjimui į rinką ir perdavimo procesui, didelės pastangos atsikratyti biurokratizacijos brangiai kainuoja. Jei organizacijos patiria, suprantama, tam tikrų (daugiausia negrįžtamų) gyvavimo ciklo pokyčių, gal būtų daug ekonomiškiau, užuot prievarta diegus naujovę vidinės plėtros keliu, tiesiog pripažinti juos ir leisti specializuotis etapais.

Neseniai firmos *General Electric* (GE) įdiegti pokyčiai, vadinami „Technologinių rizikų valdymas" (*Technical Ventures Operation* – TVO), yra gana įdomūs, kad patrauktų dėmesį. Ši organizacinė naujovė pasirodė 1970 metais, ir vargu ar galima sakyti, jog tapo pripažinta. Ji toliau buvo susiaurinta iki mažo GE firmos naujo projekto rizikų pogrupio. Vis dėlto TVO reiškia įsidėmėtinas pastangas jungti stambių ir smulkių firmų pranašumus.

Problema, kuriai spręsti buvo sukurta TVO, yra tokia, jog GE pasirodė pati projektuojanti technologijas, kurios buvo potencialiai gyvybingos, tačiau rinkos joms buvo per mažos palyginti su GE „milžinišku mastu ir veiklos metodu" (Sabin, 1973, p. 145). GE kartais mėgindavo parduoti nereikalingų technologijų, tačiau dažnai nerasdavo jokių „parankių" pirkėjų, o kitų išradimų pardavimas neleisdavo jai „atsilikti versle, kuriame ji turėjo mokslinių interesų" (Sabin, 1973, p. 145) ir kuriam patirties žinios buvo labai svarbios.

Galimybės steigti atskiras, tačiau visiškai pavaldžias naujas įmones buvo atsisakyta, ir pirmenybė suteikta planui, pagal kurį GE steigia naują darinį, kuriam perduodamas fizinis turtas, taip pat patentai ar licencija naudoti technologiją. Tuomet GE „iš naujojo verslo gauna apie trečdalį procentų, o likusieji du trečdaliai padalijami, viena, tarp mokslininkų ir vadybininkų, kurie padeda kurti naują bendrovę, o antra, tarp išorinių investuotojų"

(Sabin, 1973, p. 147). Pagrindas tam buvo ypač patrauklus, turint galvoje aptarimą šio skyriaus ankstesniuose poskyriuose. Davidas J. BenDanielas, vadovaujantis TVO, (Sabin, 1973, p. 147) rašo:

> „Papildomas susitarimas tik paliktų vadovus įklampintus į hierarchines atsiskaitymų procedūras, kurių reikalauja stambios korporacijos. Tačiau tai, kas yra svarbiau, duodant naujosios bendrovės vadovams tiesioginės nuosavybės dalį, GE stimuliuoja veiklą, kurios negalima nė su kuo lyginti stambioje korporacijoje. Vadovai turi investuoti į įmonę patys save...
> Pagrindas išoriniam kapitalui pritraukti turi keletą aspektų. Viena, bet kuriai tokiai įmonei apskritai reikia daugiau finansinės paramos negu jos gali teikti verslininkai (o GE nenori į ją įlieti daugiau kapitalo). BenDanielas taip pat mano, jog kapitalo pritraukimas iš šalies yra vadovų verslininkiškos drąsos išmėginimas (nors paprastai jis jiems pritaria). Ir galiausiai visa kapitalo pritraukimo procedūra atkreipia dėmesį pašalinių verslininkų, kurie savo sprendimą vargu ar grindžia sentimentaliu potraukiu technologijai.“

TVO pranašumai GE atžvilgiu dėl minimų projektų gali būti apibendrinti taip: mažinami hierarchiniai ryšiai; palaikomos verslininkiškos iniciatyvos, kurios stambioje korporacijoje neįmanomos, įsipareigojimo nukrypimai, kurie šiaip galėtų atsirasti, yra kontroliuojami. Taigi aišku, kad TVO ir su ja susijusias organizacines naujoves, skirtas biurokratinėms deformacijoms, kurias patiria stambios firmos, švelninti, reikia stebėti.

11 SKYRIUS

Dominuojančios firmos ir monopolijos problema

Ir šiame, ir tolesniame skyriuose struktūrinės monopolijos problemos nagrinėjamos sandorių požiūriu. Aptariama dominuojančios firmos pramonės šakų evoliucija; oligopolinio suokalbio poveikio problemos tyrinėjamos 12 skyriuje. Kadangi yra ginama kategoriškesnė antimonopolinė politika dominuojančių pramonės firmų atžvilgiu, labai skeptiškai vertinu „grupinės monopolijos" (*„shared monopoly"*) požiūrį į oligopolio problemą.

Sandorinis požiūris į dominuojančios firmos sąlygas, kuris čia yra pabrėžiamas, gali būti priešpriešinamas tradiciškesniam elgsenos aiškinimui. Būdinga elgsenos prielaida laužyti Shermano Antimonopolinio įstatymo 2 straipsnio reikalavimus yra ta, jog nuolatinio monopolio išlaikyti neįmanoma, jei jo neremia antikonkurencinė praktika, patentų apsauga ar neįprasta masto ekonomija. Tokiai nuostatai čia bus prieštaraujama. Ne dėl to, kad antikonkurencinė praktika, patentai ar neįprasta masto ekonomija negali prisidėti prie dominuojančios padėties palaikymo, bet kad dominuojančios firmos per siaurai aiškina rezultatus. Čia pateikiama dominavimo išplėstinė rinkos negalios interpretacija.

Konkrečiai aš įrodinėju, kad dominuojančios firmos rezultatai yra (bent kai kada, galbūt įprastai) mažiau susiję su elgsena, patentais ar technologija negu su rinkų savivaldos krize. Atsitiktiniai įvykiai (neapibrėžtumas), neįprastas verslo išradingumas (*business acumen*) (išskirtiniai vadybos bruožai) ir įsipareigojimų vykdymo negalios (faktiškų ir galimų varžovų netikrumas) yra pagrindiniai lemiami veiksniai, kurių anksčiau buvo nepaisoma, tačiau kurie gali sukelti tokių sutrikimų. Ar dominuojančios firmos rezultatai, atsirandantys dėl atsitiktinių rinkos ydų atvejų ir viešo politinio ne-

sikišimo, daugiausia priklauso nuo to, ar savarankiškos rinkos procesai gali pakeisti tokias sąlygas per trumpą laiko tarpsnį? Tai aptariant reikia įvertinti iniciatoriaus pranašumus, jei tokių esama.

* Šio skyriaus struktūra tokia. Dabartinis požiūris į neteisėtą monopolizavimą yra aprašomas 1 poskyryje. Siūloma rinkos negalios interpretacija dėstoma 2 poskyryje. Pagrindas vyriausybei kištis pagal siūlomą požiūrį pateikiamas 3 poskyryje. Priemonių klausimas nagrinėjamas 4 poskyryje, o struktūros ir elgsenos prieštara persvarstoma šio nagrinėjimo požiūriu 5 poskyryje. Įrodymai specialiai persvarstomi organizacinių negalių terminais 6 poskyryje.

1. Dabartinis požiūris į neteisėtą monopolizavimą

Antimonopolinei politikai seniai nedavė ramybės užsitęsusio dominavimo[1] kurioje nors pramonės šakoje problema tokios atskiros firmos, kuri įgijo tokią padėtį teisėtomis priemonėmis. Tradicinė teisinė monopolizavimo pažeidimų pagal Shermano Antimonopolinio įstatymo[2] 2 straipsnį interpretacija atkreipė dėmesį į tai, buvo ar nebuvo imtasi grobuoniškos ar neleistinos taktikos, kad įgytų

* Skyrius pagrįstas O. E. Williamsono straipsniu „Dominuojančios firmos ir monopolijos problema: rinkos negalios klausimai", 85 *Harvard Law Review 1512–31 (1972)*, Copyright 1972 by the Harvard Law Review Association.

[1] Šiame skyriuje dominuojančios firmos pramonės šakos bus apibrėžiamos kaip tokios šakos, kuriose atskiros firmos produkcija nuolat viršija 60% atitinkamos rinkos, o įėjimo barjerai dideli. Daug didesnių rinkos dalių reikalaujama tada, kai įėjimo barjerai nedideli. [Jei galima įeiti sklandžiai, net 100% rinkos nereiškia rinkos galios. Plg. Stigler (1968, p. 133).] Suprantama, 60% pasunkinto įėjimo sąlygomis iš dalies yra abejotina dalis. Tai turi tokį pranašumą, jog atkreipia dėmesį į palyginti siaurą pramonės šakų grupę. Jei požiūris, pateiktas šiame skyriuje, gali būti sėkmingai taikomas pramonės šakoms, kuriose stambiausia firma nuolat išlaiko 65% rinkos, tuomet galima svarstyti galimybę mažinti galutinę ribą. Tačiau atrodo neprotinga tuoj pat nukreipti diskusiją į dominuojančias firmas, užimančias kur kas mažesnes rinkos dalis.

[2] Penkiolikto JAV Kongreso 2 straipsnis (1970). Tas straipsnis, be kita ko, numato: „Kiekvienas asmuo, kuris monopolizuoja ar mėgina monopolizuoti arba dedasi ar susimoko su kokiu kitu asmeniu ar asmenimis monopolizuoti kurią nors verslo ar prekybos dalį keliose valstijose ar su užsienio valstybėmis, yra laikomas kaltu, padaręs baudžiamąjį nusižengimą..."

monopolinių galių ar jų laikytųsi[3]. Iš tiesų buvo įrodinėjama, kad teisėjo Hando nuomonė *Alcoa*[4] bendrovės byloje labai artima supratimui, jog firma gali būti apkaltinta neteisėtai monopolizavusi rinką paprasčiausiai turėdama monopolinę valdžią tam tikrą laiko tarpą, pakankamą įvertinti, jog rinkos galios pačios nepajėgs įveikti firmos dominavimo pozicijos[5]. Tačiau pats naujausias JAV Aukščiausiojo Teismo pateiktas nusižengimo apibrėžimas, pasirodo, atmeta tokį grynai struktūrinį požiūrį ir toliau pateisina piktnaudžiavimą, kol bus nustatytas neteisėtas monopolizavimas[6].

Kaip įstatymas yra aiškinamas dabar, dominavimas nereiškia 2 straipsnio nuostatų laužymo, jei pramonės šakos struktūra yra priskiriama „aukštesnės kokybės gaminiui, verslo išradingumui ar istoriniam įvykiui (*accident*)"[7]. „Aukštesnės kokybės gaminys" tikriausiai turi reikšti patento monopolį arba sąnaudų pranašumą, būdingą masto ekonomijai. Tačiau ne ji čia pirmiausia rūpi. Vis dėlto diskutuotina, kad dominavimas dėl verslo išradingumo ar istorinio įvykio turėtų būti už 2 straipsnio ribų. Iš tikrųjų įrodinėti, kad šių atvejų 2 straipsnis nenagrinėja, yra ne tik neteisėta, bet ir reiškia painioti teisines problemas ir versti vykdomąsias įstaigas (*enforcement agencies*) taikstytis su pažeidimais, kai susiduriama su dominuojančių firmų pramonės šakomis. Kadangi plačiai suvokiama, jog dominavimui negalima leisti reikštis be galo[8],

[3] Žr., pavyzdžiui, *United States v. Grinnell Corporation*, 384 US 563, 570–571 (1966); *Standard Oil Company v.United States*, 221 US, 1, 62 (1911).

[4] *United States v. Aluminum Company of America*, 148 F. 2d 416 (2d Cir. 1945).

[5] Turneris neseniai pareiškė remiąs tokį požiūrį (Turner, 1969, p. 1217).

[6] „Monopolio teisės pažeidimas pagal Shermano Antimonopolinio įstatymo 2 straipsnį turi du aspektus: 1) monopolio galios atitinkamoje rinkoje turėjimas ir 2) savavalis įsigijimas ar naudojimasis tokia galia, skirtingai nuo augimo ar plėtros, įgyta dėl aukštesnės kokybės gaminio, verslo išradingumo ar istorinio įvykio." *United States v. Grinnell Corporation*, 384 US, 563, 570–571 (1966).

[7] Ten pat, prie 571.

[8] Kad tai vyraujantis požiūris, rodo antimonopolinių vykdomųjų įstaigų ir teismų nuostata. JAV Teisės departamento Antimonopolinis skyrius nuolat kruopščiai tikrina dominuojančių firmų pramonės šakas dėl antikonkurencinės veiklos faktų. Kartais bylų kyla dėl išgalvotų priežasčių ir šališkų teisinių nagrinėjimų teismuose. Kadangi nėra didelių viešų protestų dėl antikonkurencinės veiklos, galima tikėtis esant jei ne palaikymo, tai bent susitaikymo su tokia veikla.

dažnai pasirodydavo antimonopolinių bylų, nukreiptų prieš tokias firmas ir grindžiamų dingstimis, kurios maža teturi bendra su aptariama struktūrine sąlyga.

Besąlygiška elgsenos prielaida neteisėtos monopolizacijos atžvilgiu yra tai, kad veikia konkurencija, – veikia bent ribotu mastu taip, kad, jei konkurencija tyčia nebūtų menkinama, būtų galima patikėti, jog faktiški ir galimi verslo konkurentai atliks savireguliacijos funkcijas, atitinkamai reaguodami į privataus pasipelnymo galimybes. Išskyrus aplinkybes, kuriomis masto ekonomija rinkos atžvilgiu yra plati („natūraliosios monopolijos" situacija) ar kuriomis pati vyriausybė saugo monopolį patentų sistemoje, kokios nors pramonės šakos dominavimo per atskirą firmą negalima tikėtis[9].

Pozicija, kurios čia laikomasi nevengiant žaidimo pagal taisykles, yra tokia: išvada, jog struktūra pasirūpins pati savimi, deda per daug vilčių į apytikres tendencijas. Tai, kad stiprūs konkurenciniai instinktai paprastai susidaro patys, ir tai, jog atsitiktinių įvykių sąryšiai paprastai dominavimo nereiškia, – abu šie teiginiai yra priimtini. Tačiau nuokrypių gali būti ir bus, o numatytas laikas, kada savikontrolė bus efektyvi, gali būti nepriimtinai toli[10].

[9] *Standard Oil Company v. United States*, 221 US. 1,62 (1911) („monopolija būtų neabejotinai uždrausta, jei jokia pašalinė ar suvereni jėga nebūtų jas prislėgusi ir jokia teisė sudarinėti neteisėtas sutartis, turinčias monopolistinių tendencijų, nebūtų leista"). Išskyrus leidimą reikštis masto ekonomijai, – toks daugmaž ir Posnerio požiūris (Posner, 1969, p. 1596–1597).

[10] Posneris pasitiki Brozeno neseniai padaryta išvada, jog „didelė kokios nors pramonės šakos koncentracija turi polinkį suirti dėl natūralių jėgų poveikio maždaug per dešimtmetį", drauge ir tokiu faktu, jog „vidutinė aktyvų išpardavimo trukmė monopolizavimo atveju, įskaitant ir pagrindinę regioninę bei nacionalinę rinką, yra 8 metai", norėdamas paremti savo teiginį, jog „neatrodo tikėtina, kad daug greičiau pradės veikti administraciniai dekoncentracijos metodai nei rinka" (Posner, 1970, p. 417, sk. 50). Tačiau Brozeno analizė yra ginčytina. Žr. MacAvoy, McKie & Preston (1971). Be to, netgi jei Brozeno analizė būtų priimtina, Posneris labai pasitiki apytikrėmis rinkos tendencijomis, kurios, ypač šiuo atveju didelės koncentracijos sąlygomis, gali būti čia netinkamos. Pagaliau Posneris remiasi vyraujančia teismine praktika, nors, kaip žinoma, įvairūs reformų siūlymai yra skirti neleisti atidėlioti antimonopolinių akcijų. Žr., pavyzdžiui, Nealo specialios paskirties būrio ataskaitą (1969, p. 7).

Iš tiesų Teismo pripažinimas, kad verslo išradingumas ir istorinis įvykis gali prisidėti prie dominavimo, rodo, jog konkurencijos procesas gali būti nesklandus, ir atskleidžia galimą prieštaravimą tarp faktinių rinkos veiksnių, atsakingų už dominavimą, ir tariamų elgsenos pažeidimų, kuriais remiasi skundai dominuojančia firma.

2. Dominavimo interpretacija rinkos negalios aspektu

Dominuojančios firmos, kurios, jei ne antikonkurencinė elgsena, yra gerai apsaugotos nuo antimonopolinių įstatymų, turi keletą nepageidaujamų padarinių. Pirma, dominuojanti firma, nepaisant savo kilmės, paprastai pasižymi ir prastu išteklių skirstymu, tačiau ji nėra ribojama monopolistinių produkcijos varžymų[11]. Antra, kaip įtikinamai parodė Turneris, nesugebėjimas efektyviai dirbti su nustatytu monopoliu ugdo tai, kas kartais gali reikšti per daug platų priešinimąsi susiliejimo spaudimui (1969, p. 1213). Jei vykdomosios įstaigos ir teismai galėtų geriau „koreguoti netinkamą koncentraciją, mažiau reikėtų pastangų užbėgti už akių susiliejimams, kurie reiškia tik menkas galimybes reikštis antikonkurencijai" (Turner, 1969, p. 1214). Trečia, kadangi struktūrinis dominavimas siekia likti už 2 straipsnio ribų, kyla kaltinimų, jog antimonopolinis spaudimas tėra apsimetimas (Galbraith, 1966, p. 794; Miller, 1968, p. 136). Kad ir kokie būtų jo pranašumai kitais atžvilgiais, tikėjimas, jog antimonopolinis amerikietiško stiliaus aparatas gali prižiūrėti įmonių sistemą, yra sumenkęs. Ryškios, nors ir negausios, nesėkmės lengvai tampa pagrindu priekabiai paniekai. Pagaliau dominavi-

[11] Prastas išteklių skirstymas gali būti įvairus. Įprastas monopolijos trūkumas yra tas, kad ji riboja produkciją ir drauge vartotojų bei gamintojų perteklių. Prie to galima pridurti nuostolius dėl neefektyvių veiksmų ar apskritai dėl agresyvios vadybos stokos, tačiau tokia argumentavimo kryptis nėra pakankamai išplėtota. Monopolija gali turėti ir pajamų skirstymo pasekmių. Tačiau jos paprastai yra daug mišresnės sudėties negu paprastai manoma. Žr. Caves (1967, p. 99–100); taip pat Posner (1969, p. 564–568). Prieštarauti monopolijai galima ir dėl to, kad ji skatina prekių tvermės trumpinimą. Žr. Barro (1972).

mas versle gali būti naudojamas stambumui teisinti kitose ekonominės ir politinės veiklos srityse, – taip darant galimą žalą visuomenei (Stigler, 1952, p.123).

Antimonopolinės vykdomosios įstaigos tų sunkumų nežino. Todėl esminiai spaudimo ištekliai metami dominuojančių firmų pramonės šakoms tirti. Tačiau, kadangi priimtinų dingsčių skundui rašyti yra ribotas skaičius, todėl pagrindinės pastangos skiriamos tyrinėti dominuojančių firmų elgsenai, kad įrodytų neleistinus verslininkų veiksmus. Samprotavimus apie savitarpiškumą, nuomojimo praktiką ir pan. stengiamasi nustelbti, kad būtų įtvirtinta nuomonė, jog dominavimas kyla iš neteisėtos verslo praktikos. To, kad, objektyviai žiūrint, minėti samprotavimai iš tiesų negalėjo išugdyti tokių dominavimo apraiškų, yra tiesiog nepaisoma. Taigi dėmesys kreipiamas į tai, ar buvo taikoma tam tikra praktika, o jei buvo, ar ji bus dariusi kokį nors, net jei ir menką, antikonkurencinį poveikį. Kad šį procesą prašalaičiai ir kai kas iš savųjų vertins kaip dirbtinį ir išgalvotą, – tokio supratimo galima tikėtis tik ateityje.

Šiame skyriuje keliama mintis, kad Teismo nuostatos yra teisingos ta prasme, jog dominavimas dažnai siejamas su „verslo išradingumu" ar „istoriniu įvykiu". Tačiau, užuot vertinus tokį dominavimą kaip nesusijusį su 2 straipsnio turiniu, teigiama, jog neretai jis turėtų būti traktuojamas kaip baustina rinkos negalios apraiška. Remiantis tokiu aiškinimu vyriausybės kišimasis norint panaikinti šitą sąlygą atrodo pagrįstas, jei tik 1) dominuojančios firmos padėtis rinkoje yra laikoma palyginti saugi ir todėl vargu ar gali būti keičiama veikiant savarankiškiems rinkos procesams, o 2) gali būti surasta efektyvių priemonių. Taigi norint nusiraminti, išradingo antikonkurencinės elgsenos įrodymo neprireiktų.

2.1. Verslo išradingumas

Įprastinė nuostata verslo išradingumo atžvilgiu yra tokia, jog dominavimas nepriklauso nuo sprendimų priėmimo įgūdžių stokos. Vienas būdas tai patvirtinti yra teigti, kad reikalingo talento galima rasti ir lanksčioje pasiūloje. Kayseno ir Turnerio išsakytas

požiūris yra tipiškas. Šie autoriai mano, kad svarbu ne tik pakankamas apsirūpinimas aukščiausios rūšies vadybiniu talentu, išjudinančiu kelis šimtus bendrovių, bet ir tai, jog toks talentas gali būti ir perduodamas. Vadinasi, jei atskira firma įgytų savo „pranašumą žmonėmis ir metodais, varžovai gali kopijuoti ir kopijuos tuos metodus bei persisamdys tuos žmones" (1959, p. 9).

Tik visai neseniai tokia pozicija imta atidžiai tyrinėti. Marschakas, reikšdamas susirūpinimą susiklosčiusia ekonomistų tendencija priimti ar taikyti pakeičiamumo prielaidas, dėl talentų paskirstymo pateikė tokią pastabą: „Esama beveik unikalių, nepakeičiamų mokslo darbuotojų, mokytojų, administratorių; lygiai kaip esama unikalių pasirinkimo vietų gamykloms ir uostams. Iš tiesų unikalių ar nepakankamai standartizuotų prekių problema... vadovėliuose apeinama" (1968, p.14). Verslo istorijos studijos, atrodo, įtikina jį: kartais iškyla nepaprastų žmonių su išskirtine asmenybės galia ir organizatoriaus talentu, ir jų įtaka pramonėje turi neįprastų pasekmių (Chandler, 1966; Chandler ir Salisbury, 1971).

Kur aukščiausio lygmens vadyba yra vienintelis veiksnys, lemiantis skirtingą firmų verslo išradingumą, dominuojanti firma, parodžiusi tokių galių, turėtų būti pagrįstai atleista nuo aktyvų išpardavimo (*divestiture*). Jei toksai talentas yra nedalomas, o technologinio pobūdžio masto ekonomija daugeliu atžvilgių daloma, tuomet firmai turėtų būti leidžiama išlaikyti savo dydį, nes darant kitaip būtų nemažas efektyvumo nuostolis. Susidariusi monopolinė galia paprasčiausiai reiškia nelemtą šalutinį tos sąlygos produktą.

Netgi turint galvoje šiuos samprotavimus, verslo išradingumo samprata gali per daug plačiai užsimoti. Viena, vadybinis pranašumas, kuris leido firmai dominuoti, gali priklausyti ankstesniam firmos raidos laikotarpiui. Dažnai jis galėjo reikštis kokia nors svarbia organizacine naujove. Paskui ta firma galėjo toliau dominuoti nerodydama jokių pranašesnių galių. Nepaprastos organizacinių gebėjimų apraiškos pradiniu firmos plėtros laikotarpiu, kurios vėliau nunyko, akivaizdžiai nepalaiko anksčiau minėtų tos politikos išvadų. Reikėtų bent pasvarstyti patarimą atsižvelgti į laiko ribas ginant dominavimą, susijusį su meistrišku pradiniu vadybos laikotarpiu.

Dar didesnių keblumų dėl verslo išradingumo doktrinos sudaro santykiškas įrodinėjimo pobūdis[12]. Dominavimas nebūtinai reiškia viršenybę bet kuriuo absoliučiu mastu. Gal dominuojanti firma nėra parodžiusi jokios specialios vadybinės kompetencijos, bet iki šiol likę ir potencialūs varžovai, perėmę savivaldos atsakomybę, gal bus buvę nepaprastai neišmaningi. Toks nuolatinis neišmanymas rodo, kad varžovų savivaldos funkcijos yra sutrikusios. Toks diskredituojantis pagrindinių varžovų vaidmuo kritiniais kokios nors pramonės šakos raidos etapais gali būti pavadintas *įsipareigojimų vykdymo negalia.*

Todėl vadybos pranašumas (verslo išradingumas) gali turėti vieną iš dviejų pavidalų. Pirma, absoliutus pranašumas gali atvesti iki dominavimo, nors tai gali atsitikti ankstyvuoju firmos gyvavimo periodu, o vėliau baigtis. Antra, dominuojančios firmos pranašumą galima priskirti faktiškų ir potencialių varžovų neišmanymui. Jei dėl toliau nurodomų priežasčių iš savarankiškų rinkos procesų negalima tikėtis, jog jie išlygins tokios dominuojančios firmos rezultatus per kokį trumpą laiko tarpsnį, galimybė vyriausybei kištis ir lengvinti tas sąlygas turėtų būti rimtai įvertinta antrojoje situacijoje, o pirmojoje tuomet, kai absoliuti viršenybė yra nevienalaikė ir nedaloma.

2.2. Istorinis įvykis

Jei kokioje nors pramonės šakoje visos firmos galėjo veikti visiškai pagirtinu, nors neišskirtiniu būdu, dominuojanti firma galėjo būti savo varžovių išstumta į priekį per neįprastai susiklosčiusius įvykius. Toks rezultatas bus apibūdintas kaip *atsitiktinio įvykio yda.*

Šiuo atveju verta daryti skirtumą tarp konkurencijos proceso trūkumų ir nepasitenkinimo atsitiktiniu rezultatu. Norint griežtai

[12] Alchianas savo svarstymuose apie natūraliąją atranką taip aiškina: „Esminį elementą sudaro bendras nusistatymas kai kurių faktinių varžovų atžvilgiu... Kaip ir bet kuriose varžybose, apdovanojimas atitenka palyginti greičiausiajam, netgi jei visi varžovai dykinėja" (Alchian, 1950, p. 213).

ribotis atsitiktiniais rezultatais, bus tariama, kad atsitiktinai veikiantis mechanizmas dirba be sutrikimų, nepageidaujami rezultatai tuomet bus griežtai priskirti atsitiktinumo dėsniams, būdingiems tikimybiniam procesui, o ne mechanizmo sisteminiams iškreipiams[13]. Tačiau netgi tokiomis sąlygomis tikimybiniai procesai, galimas daiktas, statistiškai reguliariai generuos atsitiktinius rezultatus, kurie gali atrodyti turintys „nepageidaujamų" savybių[14]. Šį atvejį iliustruoja modeliavimo (*simulation*) eksperimentas, kurį pateikė Schereris.

Schereris pradėjo nuo penkiasdešimties tokio pat dydžio firmų ir kiekvienai jų nustatė metinio augimo tempų seriją, vis atrinkdamas pavyzdžius iš bendrojo augimo tempų paskirstymo. Taip buvo nustatyta kiekvienos firmos augimo trajektorija ir apskaičiuoti pramonės koncentravimosi koeficientai (*ratios*) kas dešimtmetį. Gautas firmos dydžių paplitimas dažnai rodė didelę koncentraciją, nes „kai kurioms firmoms neabejotinai seksis, ir joms kelerius metus iš eilės pavyks labai dideliu tempu augti" (1970, p. 127)[15].

Be to, o tai susiję su mūsų tikslais, sykį pasiekta koncentracija nėra lengvai prarandama. „Jei pačios sėkmingiausios firmos jau įsiveržė į grupės priekį, labai sunku lėtapėdėms burtis ir atstatyti pusiausvyrą, nes pagal apibrėžimą kiekviena firma (didelė ar maža) turi lygių galimybių [toliau augti] tam tikru mastu" (Scherer, 1970, p. 127). Vadinasi, kartotinis to paties atsitiktinai veikiančio

[13] Taigi galima spėti, kad nėra jokios grobuoniškos ar išskirtinės elgsenos arba įsipareigojimų vykdymo negalios.

[14] Aptarkime tokį sąžiningo monetų mėtymo eksperimentą, kurį aprašė Alchianas (1950, p. 215):

„Tarkim, kad du milijonai paryžiečių buvo suporuoti ir sustatyti žaisti monetų mėtymo varžybas. Kiekviena pora žaidžia tol, kol pirmo metimo nugalėtojas susilygina su kitu žaidėju. Tariant, jog kas sekundę bus daromas vienas metimas, o mėtoma 8 valandas kasdien, 10 metų pabaigoje dar būtų likę apie 100 žaidėjų. Išvados čia aiškios... Ar galėtų kas atmesti laimę ir galimybę kaip veiksnių, lemiančių ilgalaikį įmonės išlikimą, esmę?"

Šis argumentas su mūsų tema yra susijęs tuo, jog laimingumas gali padėti ne tik išlikti, bet ir dominuoti.

[15] Be to, jei augimo tempai yra serijinio pobūdžio, kaip akivaizdžiai liudija Mansfieldas (1962, p. 1036–1038), koncentracijos rezultatai yra juo labiau galimi.

mechanizmo, kuris per palyginti trumpą laikotarpį leido kai kurioms pramonės šakoms susiburti, taikymas neleidžia patikimai kliautis, jog rezultatas bus gautas per trumpą laiką[16]. Jei plėsdamosi pramonės šakos paprastai keičiasi, o tai vis labiau mažina dažnumą ir intensyvumą tų atsitiktinių trikdžių, kuriuos jos patiria, dominuojančiųjų firmų rezultatai darysis vis saugesni.

Paprastai pripažįstama, kad bet kurios pramonės šakos raidoje esama trijų etapų: ankstyvasis tiriamasis etapas, vidurinysis plėtros etapas ir brandos etapas. Pirmasis, arba ankstyvasis, formavimosi etapas duoda dar palyginti primityvaus pavidalo naują produktą, pagamintą palyginti nespecializuotomis mašinomis ir pateiktą rinkai įvairiais bandomaisiais būdais. Kiekis paprastai mažas. Verslo patirtis šiuo etapu labai neapibrėžta. Antrasis etapas yra vidurinysis plėtros etapas, kai gamybos technika yra kiek patobulėjusi, o rinkos apibrėžtis paaiškėjusi; produkcija auga greitai, atsiliepdama į naujai pripažintus taikymo atvejus ir nepatenkintos rinkos paklausą. Tuo etapu rinkai būdingas didelis, bet šiek tiek mažesnis, neapibrėžtumas. Trečiasis etapas žymi brandžią pramonę. Vadybos, gamybos, rinkodaros metodai įgyja palyginti didelį brandumą. Rinkos gali toliau augti, tačiau nuosekliau ir labiau prognozuojamu tempu. Galima gauti tikslesnės ir išsamesnės

[16] Įrodymas tekste yra dar paremiamas kitokiu (gal kiek dirbtiniu) būdu, pateikiant tokį pavyzdį. Tarkim, jog, kaip ir ankstesnėje 14 pastaboje, firmos patirtis rinkoje yra lyginama su kartotiniu monetos metimu, kai aversas reiškia sėkmę, o reversas – nesėkmę. Tarkim, jog galimybė aversui pasirodyti kiekvienu bandymu yra 0,49, o reverso – 0,51. Tarkim toliau, jog 1) dominavimo titulas teikiamas kiekvienai firmai, kuriai iš pat pradžių dešimt ar daugiau kartų paeiliui iškrinta sėkmė, o 2) sykį suteiktas dominavimo statusas yra išlaikomas tiek ilgai, kiek skirtumas tarp bendro aversų skaičiaus, iškritusio mažiau negu bendras reversų skaičius, viršija aštuonis.

Taip suprastas dominavimas pasitaikys nedažnai: tik aštuonios firmos iš 10 000 gali tikėtis dominuojančios firmos statuso. Tačiau jau pasiektas dominavimas taip pat yra atsparus sužlugdymui kartotiniai taikant tą patį atsitiktinį mechanizmą, per kurį susidarė dominuojanti firma. Tikėtinas kartotinių bandymų, kurių prireiks tokiomis sąlygomis dominavimui „sužlugdyti", skaičius yra 100. Žr. Feller (1957, p. 311–318). Nors sistema rodo savireguliavimo tendencijų (nes, bandymų skaičiui augant be galo, dominavimas minėtomis sąlygomis visada bus žlugdomas), tos tendencijos formuojasi gana lėtai.

informacijos apie rinkos plėtrą. Netikėti sistemos sutrikimai vis sklandžiau šalinami, kai kaupiasi patirtis ir gerėja statistinių išvadų darymo metodai. Įmonės ir įrengimai čia pat po ranka; čia pat ir tarnautojai su firmai reikalinga patirtimi bei darbo priemonėmis; įtvirtinti ryšiai su klientais ir tiekėjais (drauge su priėjimu prie kapitalo rinkos), – visa tai veikia, kad švelnintų pokyčius ir taip apribotų dideles permainas rinkoje. Reikšmingos naujovės turi tendenciją rodytis vis rečiau, ir jos yra daugiau tobulinamojo pobūdžio (Kuznets, 1953, p. 258–267). Aplinkybės, kurios ankstyvuoju kokios nors pramonės šakos raidos laikotarpiu būtų sukėlusios didelių permainų, dabar yra švelnesnės.

Su visu tuo yra susijusi Kayseno ir Turnerio diskusija dėl kliūčių įėjimui, kaip pramonės plėtros etapo funkcijai (1959, p. 73–75). Kaip nurodo šie autoriai, įėjimui į brandžią pramonės šaką kliudo įgūdžių stoka, klientų nusistovėjusių ryšių sutrikimo keblumai ir galimų įeinančiųjų tam tikrų darbo duomenų, kuriuos turės vertinti tiekėjai (tarp jų ir kapitalo rinka), stoka. Kad problemos iškyla dabar, iš esmės esama tokių priežasčių: potencialus įeinantysis į brandžią pramonės šaką privalo ne tik būti sukaupęs pakankamai kapitalo gamybos priemonėms finansuoti, bet ir turėti pakankamų išteklių dengti gamybos pradžios sąnaudas, kurios brandžios pramonės sąlygomis gali būti nemažos. Kitaip negu įėjimas ankstyvu kokios nors pramonės šakos plėtros etapu, kai patirties skirtumas ir reputacijos veiksniai yra paprastai nedideli, sąnaudų skirtumas tarp įsitvirtinusių firmų ir firmų naujokių brandžiu raidos etapu susidarys būtent dėl to, jog tie veiksniai tokiu metu, reikia manyti, bus nemaži. Galima sakyti, kad iniciatorių pranašumai yra palankesni toms firmoms, kurios, nepaisant bet kokių priežasčių, buvo pirmosios[17].

[17] Įrodymas iš dalies gali būti formaliai pateikiamas taip. Tarkim, kad kaina momentu t gali būti kaip $P(t) = k\,AC^L$, kur $k > 1$ ir AC^L yra vidutinės sąnaudos, siūlomos pramonėje mažiausių sąnaudų tiekėjo laiku t. Taip pat tarkim, kad egzistuoja mokymasis dirbant, tačiau jis įgyjamas savo patirtimi (firmoje nėra jokio mokymosi perteikimo); konkrečiai kalbant, tarkim, kad firmos vidutinės i sąnaudos laiku t yra pateikiamos lygybe $AC^i_t = \overline{AC} f(t-t_i)$, kur $\overline{AC}$ yra pradinės vidutinės naujai įeinančiojo sąnaudos, t_i – laikas, kada įeina firma i, $f(0) = 1$, o $f' < 0$, $f'' > 0$. Nors anksčiau įėjusieji į tą pramonės šaką neturi jokių

Tarp iniciatoriaus pranašumų, vertų ypatingo dėmesio, yra tokių, kurie siejasi su vadybos talento rinka. Kaip minėta anksčiau, Kaysenas ir Turneris mano, kad vadybos talento problema neturi reikšmės. Su tuo teiginiu galima sutikti, jei talento atsargų pakanka perspektyviems dominuojančios firmos personalo varžovams, jei tasai talentas lengvai atpažįstamas ir jei perdavimo bei tarpasmeninio suderinamumo problemas nesunku spręsti. Iš tokių prielaidų pirmosios dvi yra labiausiai tikėtinos. Tačiau, jei rasti labai talentingų verslininkų tikrai yra atsitiktinė išimtis, pakankamas talentų kiekis ir jų lengvas atpažinimas gali būti laikomas savaime suprantamu dalyku. Tačiau tarpasmeninio suderinamumo ir perdavimo problemos yra sunkesnės.

Kad vadybininkai yra nepaprastai mobilus išteklius – iš dalies dėl savo asmeninių (ir šeimos) pomėgių, iš dalies dėl to, jog samdos sutartys paprastai turi tokių atgrasymo nuo mobilumo priemonių, kaip nuosavybės teisių neperdavimas (*nonvesting*)[18], – yra visiškai suprantama. Ne tokia aiški, nors šiaip svarbi, yra problema, kas gerai su kuo nors kitu dirba tam tikromis aplinkybėmis. Tai suderinamumo problema. Barnardas glaustai nusako ją taip: „Klausimas dėl personalo suderinamumo ar nesuderinamumo yra daug svarbesnis bendroms pastangoms apibrėžti, negu šiaip manoma" (1962, p. 146). Efektyvus prisitaikymas prie kintančių aplinkybių prastėja, „kai nėra

sąnaudų pranašumų, palyginti su vėlesniaisiais ta prasme, jog vidutinių sąnaudų profilis nė kiek nesiskiria, skirtumo, profilis $P(t) = AC^t_i$, skirsis nuo anksčiau ir vėliau įeinančiųjų, kur anksčiau įėjusieji turi pirmenybę. Taigi tegu firmos bus surašomos įėjimo tvarka, kur $AC^t_1 < AC^t_n$. Priklausomai nuo k dydžio ir laiko tarpo tarp firmos 1 įėjimo ir firmos n, galimas daiktas, kad tuo laiku, kai firma n mąsto apie įėjimą (sakykim t'), $P(t') - AC^t_n < 0 - AC^t_1 > 0$ – tuo atveju firma n nesugebės, bent pradžioje, iš sandorio išeiti be nuostolių (nors ir $P(t') - AC^t_1 > 0$).

Šis įrodymas yra gerokai supaprastintas, nes tiek kainodaros strategija yra savavališkai primesta, tiek ir prielaida apie jokį tarpfirminį mokymosi perteikimą per griežta (vėliau įeinantieji gali paprastai sekti savo pirmtakų sėkmės keliu ir išvengti jų klaidų). Be to, atmetama masto ekonomija. Nepaisant tokių ribotumų, šis modelis turi euristinį pranašumą.

[18] Nors neperdavimas sumažina mobilumą, tai nereikėtų laikyti vadybos talento rinkos netobulumu. Neperdavimą gali lemti *puikiai nusimanančios* darbo sutarties šalys, nes jis skatina investicijas į firmai būdingą žmogiškąjį kapitalą.

suderinamumo arba bent jo stokojama, [nes] tiek formalusis bendravimas, tiek ypač bendravimas per neformalią organizaciją darosi sunkus, o kartais neįmanomas" (1962, p. 147). Nors komandiniai sumetimai galėtų būti įveikiami verčiant dominuojančią firmą perduoti atitinkamą grupę, toks perdavimas kelia daug keblesnių problemų, negu kelių svarbių asmenų nusisamdymas.

Tokios sąlygos aktualumas šiai diskusijai yra laikino pobūdžio. Taigi kalbama ne apie tai, jog ankstesnieji įeinantieji kažkaip vengia būtinų talentų subūrimo sąnaudų, bet turint galvoje, kad jų patirties kaina yra simetriška ir vienalaikė, niekas negalėtų pasakyti, jog patiriama nuostolių. Tačiau, kaip ir tarp įsitvirtinusių firmų bei būsimųjų įeinančiųjų, vienalaikių sąnaudų skirtumas šiuo atveju tikrai egzistuoja. Tiek, kiek pradinės perspektyvaus įeinančiojo sąnaudos viršija pastovias jau pramonės šakoje įsitvirtinusių firmų sąnaudas, prireiks didesnės kainos už (pastovią) maržą įėjimui paskatinti. *Ceteris paribus,* neįprastos sandorio sąnaudos vadybinio talento rinkoje draudžia įėjimą.

Nors anksčiau minėtos pramonės šakõs gyvavimo trukmės stabilumo savybės galėtų būti kompensuojamos, jei turima galvoje pramonė turėtų kokią dominuojančią firmą, dominavimas, atrodo, turėtų sustiprinti stabilumą. Taip atsitinka dėl dviejų priežasčių: dominuojanti firma dažnai yra pajėgi susidoroti su įvairove, o konkurencija gali būti švelninama[19]. Įvairovės valdymas gali įgyti keletą formų. Viena iš svarbesniųjų yra keisti rinkos bandymus gamybos ir administraciniais procesais. Dominuojanti firma taiko vidinės atrankos mechanizmą, rinkdamasi iš alternatyvių siūlymų, ir taip išvengia trikdančio konkurencinių rinkos bandymų poveikio, kuris natūraliai pasijustų konkurencinėje rinkoje savarankiškai veikiančių firmų grupėje. Taigi, jei tikrai konkurencinėje rinkoje nepriklausomai veikianti firma yra įvairovės generatorius savo varžovų atžvilgiu, dominuojanti firma potencialią įvairovę absorbuoja savo vidaus sprendimų priėmimo procesais. Panašiai dominuojanti firma gali būti pajėgi imtis sumanios amortizacijos programos (Barro, 1972).

[19] Be to, jei dominavimas siejamas su vertikaliąja integracija bei stambiu absoliučiu dydžiu, netikrumo būsena gali toliau absorbuotis. Žr. Malmgren (1961, p. 402–403).

Varžybos gali būti toliau švelninamos, jei išlikę ir galimi varžovai dominuojančios firmos pramonėje elgtųsi apdairiau, negu šiaip elgiasi. Ypač potencialūs įeinantieji gali pripažinti, kad jeigu kur galima kokią nors didelę rinkos dalį užsitikrinti tik dominuojančios firmos sąskaita, esama ypač didelės rizikos gauti ekonominį atsaką. Nors kai kada, galėdami naudotis skėčio poveikiu, išlikę varžovai taip pat gali užbėgti už akių agresyvioms iniciatyvoms, kurių palanku imtis mažesnės koncentracijos pramonės šakoje, jei tos iniciatyvos graso suardyti nusistovėjusius santykius.

Trumpai kalbant, netikrumo laipsnis brandžioje pramonės šakoje su dominuojančia firma, galimas daiktas, bus mažesnis, negu tas, 1) kuris tai pramonės šakai buvo būdingas tarpiniame plėtros etape ir 2) kurį toji pramonės šaka būtų išgyvenusi savo brandos etape, tačiau turėdama dominuojančią firmą. Šie samprotavimai leidžia formuluoti tokį teiginį: kalbant apie minėtą smūgių, kuriuos patiria sistema, švelninimą dominavimo pozicija (pasiekta bet kuriomis priemonėmis, tarp jų ir dėl laimingo atsitiktinių įvykių sutapimo tarpiniame pramonės šakos plėtros etape) yra pajėgi sunaikinti tai, ką pramonės šaka jau yra pasiekusi aukštesniame plėtros etape. Todėl tokiu mastu, kokiu Teismo atleidimas nuo 2 straipsnyje aptarto dominavimo, įgyto per verslo išradingumą ar istorinį įvykį, nagrinėjimo, besąlygiškai remiasi prielaida, jog tokį dominavimą greitai sugriaus rinkos veiksniai, ši doktrina yra abejotinos vertės. Iniciatoriaus pranašumų derinys su normaliu įvairovės mažėjimu ir absorbcijos procesais dominuojančios firmos rinkoje kaip tik rodo, jog doktrina, kuri remiasi tokia pozicija, turėtų būti vertinama atsargiai[20].

[20] Tokią nuostatą galima palyginti su ta, kurią išsakė Posneris. Jis teigia, jog, atmetus grobuoniškos praktikos ir natūralios monopolijos sąlygas, dominavimas bus išsaugotas ir palaikomas tik tada, jei dominuojančios firmos arba 1) atsisako monopolinių pelnų, arba 2) turi geresnių įgūdžių (1969, p. 1597). Ankstesnio monopolio įgijimas galbūt reiškia, jog dominuojančios firmos gauna tik konkurencingus pelnus; tai galėjo būti *Alcoa* firmos atveju, tačiau ne su *IBM*. Nors gal minėtieji didesni įgūdžiai yra absoliutus dydis, jie galėtų būti priskiriami pranašumams, kurie atsiranda dėl prarasto ydingumo, istorinio įvykio arba ir dėl įsipareigojimų vykdymo negalios; pastaruoju atveju palanki monopolio gynyba, kurią turi galvoje Posneris, matyt, neatsiranda.

3. Vyriausybės kišimasis ir rinkos negalia

3.1. Teisingumo problema ir ekonomijos atgrasymas

Netgi jei pripažįstama, kad aprašyti rinkos negalios atvejai gali dominuojančioms firmoms sukelti tokių pasekmių, kurių vargu ar galės atsikratyti savarankiškos rinkos jėgos, vis dėlto pravartu pasiginčyti, ar vyriausybei dera kištis per antimonopolinius įstatymus tais atvejais, kai dominavimo buvo pasiekta nekaltais būdais. Antimonopolinė veikla tais atvejais skatintų griežtus atgrasymo (*disincentive*) veiksmus visoje ekonomijoje, kur stiprūs konkurentai turi galimybių įgyti didesnių įgūdžių, pastovesnės, jei ne išskirtinės, darbo kokybės ar sulaukti tikros sėkmės, kuri skatina įeiti į rinką naujus narius, o dabartinius varžovus labiau pasitempti. Samprotavimų ta tema neseniai pateikė Marris (1972, p. 113):

> „...pasitikėjimo praradimas iš esmės prieštarauja pačiam svarbiausiam kapitalizmo principui. Kad ir ką sakytum apie individo laisvę, kapitalizmas pabrėžia organizacijos laisvę. Laisvė reiškia teisę augti ir drauge didėjančių atlygių sistemą, sėkmės ir gero vadovavimo vaisius. Negaliu suvokti, kaip politinis ar kitoks mechanizmas gali palaikyti tokį principą, kuris, kiek pakeistas, skelbia: „Tu būsi vis apdovanojamas už sėkmę, tačiau už tolesnę sėkmę būsi baudžiamas". Galiu įsivaizduoti tam tikrą visuomenę, grindžiamą organizaciniu išsigimimu, su tam tikru efektyviu ir neįveikiamu priešinimusi koncentracijai, tačiau tai nebūtų kapitalizmas ir tai tikriausiai neleistų privačios gamybos priemonių nuosavybės."

Nėra galutinai aišku, ar įsipareigojimų vykdymo negalios motyvai, apie kuriuos nekalbama šioje citatoje, skatintų Marris'ą ir kitus, priimančius tokią nuostatą, apsispręsti kitaip. Įsipareigojimų vykdymo negalia galiausiai gali būti pateisinama tuo, kad, vadovaudamasis sąžiningumu, nugalėtojas nusipelno naudos. Šį principą paprastai išplečia siūlymas, jog vertėtų netgi apdovanoti vėžlį dėl kiškio neapdairumo; atkaklumas, net jei kai kurie varžovai elgiasi nederamai, šiaip ar taip, vertas pagyrimo. Tačiau netgi nepaisant

įsipareigojimų vykdymo negalios, teiginiu, kad kapitalizmo imperatyvai yra tokie, kokie aprašyti, galėtų būti pagrįstai suabejota.

Kiek lankstesnės pozicijos laikosi Turneris, kuris mano, kad tiek, kiek argumentai prieš kišimąsi į bendrą dominuojančios firmos situaciją yra pagrįsti būgštavimais, jog toks kišimasis arba ims stabdyti būsimą konkurenciją, arba reikš neteisingą atsisakymą uždirbto atlygio, tikroji problema yra ne tai, ar dominuojanti firma verta neapibrėžto antimonopolinio imuniteto, o greičiau tai, *kuriam laikui* tokia antimonopolinė izoliacija galėtų būti garantuota (1969, p. 1220–1221):

> „Monopolijos, turinčios patentinių monopolijų teisių, išskaidymas yra apribotas 17 metų tarpsniu. Nėra jokios aiškios priežasties, kodėl atskira firma turi teisę neribotai ar net 17 metų naudotis monopolio vaisiais iš kitokių šaltinių nei pradiniai galiojantys patentai ar masto ekonomija."

Nuostata, kad vyriausybė turėtų pakeisti dominuojančių firmų situaciją, kai tokia padėtimi jos naudojasi jau keliolika metų[21], neturėtų būti laikoma nauja doktrina, o tiesiog paprasta rinkos negalios analizės tąsa, norint aptarti keletą problemų, kurias anksčiau klaidingai aiškino teismai, ekonomistai ir t. t. Kaip buvo aiškinama, dominavimas, grindžiamas įsipareigojimų vykdymo negalia, atsitiktiniais įvykiais ar ankstesnio periodo vadybos meistriškumu, sudaro rezultatą, už kurį dera teikti pagalbą, jei tokią galima sumaniai sugalvoti. O tai, kad *prima facie* atsiranda proga kištis vyriausybei, kai rinkos nepajėgios, vargu ar reiškia kažką nauja[22]. Vyriausybės nenoras dominuojančios firmos rezultatus aiškinti čia vartojamais rinkos negalios terminais nereiškia, kad dominuojančios firmos padėtis laikoma niekuo dėta – priešingu atveju pastangų imtis gynybos nereikėtų rodyti, – bet kad diferencinis

[21] Kad ir koks periodas būtų skirtas naudotis dominavimu, jis turi būti pakankamas, kad paskatintų verslininkus pradedančiose dominuoti firmose visoje ekonomijoje.

[22] Tačiau rinkos negalia nėra pakankama sąlyga kištis. Bet kokį bandymo kištis efektyvumą taip pat reikia nustatyti. Taip pat pažymėtina tai, kad vyriausybėms tokie bandymai dažnai nepavyksta.

vertinimas (verslo išradingumas) buvęs klaidingai suprastas, o atsitiktiniai įvykiai (istoriniai atsitiktinumai) buvę nuolankiai priimami[23]. Tačiau čia pateikiama analizė rodo, kad visa tai galima deramai apriboti rinkos negalios analize ir kad įprastinė vyriausybės kišimosi prielaida, susijusi su pataisomais rinkos negalios atvejais, yra garantuota. Taigi, nors ir iškiltų specialių problemų, jei vyriausybė imtų kištis į tokias rinkas, kurios nerodo autonominių savireguliacijos tendencijų, keisdama dominuojančios firmos rezultatus, būdingus atsitiktiniams įvykiams, įsipareigojimų vykdymo negaliai ar nenuolatiniam išradingumui, pagrindinė to kišimosi priežastis iš esmės nėra neįprasta.

Vadinasi, Shermano Antimonopolinio įstatymo 2 straipsnį teismai turėtų taip interpretuoti, kad būtų nustatyta, jog nuolatinis dominavimas yra greičiausiai neteisėtas, jei apie pramonę galima sakyti, jog ji jau yra pasiekusi plėtros etapą[24]. Pastarasis reikalavimas atspindi sprendimą, kad dominavimo rezultatą vargiai galėtų nulemti nepriklausomos rinkos jėgos per trumpą laiko tarpą, jeigu toji pramonės šaka yra pasiekusi brandą. Dominuojanti firma, kaltinama pažeidimu, galėtų atremti neteisėto monopolizavimo prielaidą paliudydama, jog jos dominavimas atsirado dėl masto ekonomijos, skatinančios natūralų monopolį, dėl galiojančio patento[25] ar dėl tebetrunkančio nedalumo, absoliutaus vadybos pranašumo. Tačiau dominavimas, būdingas ankstesniame 2 straipsnyje aprašytai rinkos negaliai, sudarytų progą įsikišti vyriausybei.

[23] Vadinasi, skirtingos kompetencijos motyvai, atrodo, buvo tylomis priimti kaip išreiškiantys absoliutų ir nuolatinį dominuojančios firmos pranašumą, todėl įsipareigojimų vykdymo negalia ir nebegaliojanti kompetencija buvo ignoruojama, nors nepalankių atsitiktinių rinkos rezultatų paprasčiausiai reikėjo tikėtis.

[24] Tai reikalauja padaryti sprendimą, atsižvelgiant į pramonės raidos etapą. Dėl to galėtų būti pateikta ekspertų nuomonė drauge su statistiniais duomenimis (tarkim, pramonės raidos istoriją atspindint logistikos kreive) siekiant padaryti bendrą įvertinimą.

[25] Turneris yra teigęs, jog jei firmos patentų galiojimo laikas pasibaigęs, firma turėtų netekti teisių, nebent ji užėmė tokią dominavimo poziciją, kuri rinkos jėgoms neprieinama (1969, p.1220–1221). Leisdamas firmai naudotis išradimo vaisiais 17 metų, jis mažai temato priežasčių leisti jai gauti monopolinio pelno dėl to, jog dominavimo poziciją ji užėmė per patento apsaugos laikotarpį.

3.2. Skirtumas tarp absoliutaus ir santykinio pranašumo

Ko gero, abejotina, kad įsipareigojimų vykdymo negalios rezultatai yra daugiau nei hipotetinė galimybė (ji pripažintina iš principo, nors šiaip jos nėra). Su tuo yra susijusi dyzelinių lokomotyvų pramonės patirtis, kai ne tik galėjo, bet ir buvo kilęs ginčas dėl to, ar *General Motors* dyzelinių lokomotyvų gamybą reikėtų aiškinti garo lokomotyvų firmų įsipareigojimų vykdymo negalia[26]. Nors šie faktai turėtų būti plačiau paaiškinti ir dokumentuoti, manau, kad jie labai aiškiai rodo, jog *General Motors* ėmė dominuoti toje pramonės šakoje dėl garo lokomotyvų gamintojų nesugebėjimo ir potencialių varžovų neįžvalgumo[27]. Nors galima ir spėlioti, IBM dominavimas elektroninių kompiuterių pramonėje, pasirodo, iš dalies priklausė nuo įsipareigojimų vykdymo negalios – pirma, nuo *Sperry-Rand* bendrovės šeštojo dešimtmečio (XX a.) pradžioje, keleriais metais vėliau – nuo *General Electric* bendrovės[28].

Reikia išnagrinėti tiek dominuojančios firmos, tiek jos varžovų tolesnius sprendimų priėmimo procesus, kad galima būtų nustatyti įsipareigojimų vykdymo negalias tam tikru laikotarpiu. Kokie pagrindiniai siūlymai su kokiomis tikėtinomis išmokomis buvo prieinami kiekvienai firmai kalbamuoju laikotarpiu? Užuot vertinus firmas pagal gautus rezultatus, reikia nustatyti kiekvienos firmos strateginės padėties pranašumus. Todėl svarbiau rekonstruoti *ex ante* galimybes, negu suskaičiuoti *ex post* rezultatus. Kadangi reikės įdėmesnių individualaus verslo praktikos studijų, negu

[26] Žr. 61 rezoliucijos svarstymą Senato Teisės komiteto Antimonopolijos ir monopolijos komisijos pakomitetyje. – 84 kongresas, 1 sesija, 8 poskyris, p. 3948–3997 (1955) (C. R. Osborne'o liudijimas).

[27] Pasirodo, kad garvežių gamintojams labai pakenkė skurdi gamybinė patirtis: nebuvo pagaminta nė dviejų garvežių, kurie būtų buvę tokie pat (ten pat, p. 3957). Specialių užsakymų gamybos tradiciją būtina lyginti su *General Motors* metodu, kuris rėmėsi intensyviu dyzelių gamybos standartizavimu. Tokio pobūdžio organizacinės naujovės įgyvendinimas galėjo pranokti visą garo lokomotyvų firmų vadybos kompetenciją.

[28] Apie įdomias diskusijas dėl klaidingų sprendimų priėmimo kiekvienoje iš šių firmų žr. „Sperry-Rand: Still Merging", *Fortune*, 1960, kovas, vol. 61, p. 125–132, 160–166; *Forbes*, „GE's Edsel", 1967, balandžio 1, p. 21–26.

antimonopolinių įstatymų specialistai yra jų ėmęsi praeityje, dažnai prireiks vidinių dokumentų, kurie viešai neprieinami, o kartais tyrimai gali baigtis ir niekuo, dominuojančios firmos rezultatai pasirodys gana reti, saviti ir reikšmingi, kad pateisintų tokios krypties tyrinėjimų pastangas. Vienintelė problema yra ta, jog mokslininkai, kurie tokioms studijoms yra pasirengę, gali neprieiti prie reikalingų duomenų; o vykdomosios įstaigos, kaip dabar nustatyta, neturi žmonių ir išteklių tokiems vertinimams daryti[29].

Netiesioginis absoliutaus vadybos pranašumo įrodymas yra tai, ar dominuojanti firma yra buvusi lyderė plėtojant naują vadybos praktiką, kaip tai parodė būtent organizacinės naujovės. Be to, *General Motors* bendrovė, vadovaujama Alfredo P. Sloano jaunesniojo, demonstruoja tokią vadybą, kuri, pasirodo, šiuo atveju bus pasižymėjusi nepaprastais gebėjimais (Chandler, 1966).

Tačiau įgyvendinimo požiūriu skirtumas tarp absoliutaus ir santykinio pranašumo dažnai gali būti neesminis. Svarbu tai, kad, jei vienas iš jų arba abu prisidėjo prie dominuojančios firmos rezultato, kurį firmos išskaidymas labiau palengvino, 2 straipsnio ieškinys yra pateisinamas. Tačiau išskaidymas keltų problemų, jei 1) esamoji vadyba turėtų absoliutų pranašumą, kuris būtų nenaudingai iššvaistytas, jei būtų imtasi išskaidymo, arba 2) kliūtys, su kuriomis pradžioje dominuojančios firmos susidurtų, būtų labai svarbios. Tačiau jei minėtas pranašumas yra susijęs su praeities, o ne dabartine vadyba, pirmoji iš tų problemų neiškils. Ar antroji yra daugiau nei tariama, neaišku[30]. Ta problema iškyla toliau aptariant priemones.

Tariant, kaip nurodyta, kad vadybos pranašumas savaime atsiskleis per organizacines naujoves, pirmas šiuolaikinio absoliutaus pranašumo reikalavimas yra tai, ar dominuojanti firma (kad ir ko-

[29] Neseniai išplėstas JAV Teisingumo departamento Antimonopolinio skyriaus ekonomikos personalas, turėdamas didesnį Antimonopolinio skyriaus finansavimą, minėtą trūkumą gali netrukus ištaisyti.

[30] Vargu ar galima teigti, kad firmos bus labai atbaidomos imtis iniciatyvos, kuri vėliau gali kreipti į dominavimą. Jei perspektyviniai atlygiai daugiausia nėra labai tolimi, uždarbio įplaukų mažinimas po 15 metų nedaug sumažina iniciatyvą. Su 20% diskonto norma dabartinė dolerio, uždirbamo penkioliktais metais, vertė yra 0,065.

kia būtų pradinė jos dominavimo priežastis) yra *neseniai* pasižymėjusi kaip organizacinė novatorė. Nesant duomenų, jog įsigalėjusios dominuojančios firmos yra ypač vaisingi šaltiniai išskirtinio pobūdžio akivaizdžioms organizacinėms naujovėms iškilti, tuo etapu nedaug firmų galės būti laikomos išimtimis. Tos, kurios gali būti vadinamos išimtimis, yra tiriamos toliau, ar išskaidymas pablogina naujovių įgyvendinimą. Kadangi svarbių organizacinių naujovių sklaida paprastai yra skatintina ir kadangi tai paprastai bus daroma išskaidymais, grynųjų nuostolių bus padaryta tik retsykiais. Iš tikrųjų, aptariant sunkumus daryti ryžtingą įvertinimą ir minėtas mažas *a priori* galimybes gauti teigiamą rezultatą, absoliutaus dabartinio pranašumo reikalavimai galėtų būti visiškai atmetami.

4. Priemonės nuo struktūrinio dominavimo

Priemonių nuo struktūrinio monopolio tikslas turėtų būti paveikti dominuojančią firmą, kaltinamą tuo, kad neįvykdė 2 straipsnio reikalavimo susiskaidyti į konkuruojančius padalinius per įmanomai trumpiausią laikotarpį, kai pirmą kartą buvo teismo nustatyta, jog nusižengta įstatymui[31]. Jei dominuojanti firma savanoriškai nesusiskaido į du ar daugiau gyvybingų konkurencingų padalinių per išsilygtą (sakysim, 5 metų) laiko tarpą, vyriausybė turės teisę išparduoti aktyvus per teismą.

Nors toks siūlymas nėra toks paprastas, jis vis dėlto turi keletą patrauklių bruožų. Pirma, pati vadyba, tikriausiai turinti reikiamos patirties, yra skatinama perskirstyti firmos turtą tarp artimų, vidujai veiksmingų ir neabejotinai konkurencingų padalinių. Tik firmos negalia naudotis tokiu pasirinkimu verstų įsikišti vyriausybę, nors firmos siūlomas skaidymas teisiniu požiūriu būtų įvertintas, ar jis atitinka konkurencijos reikalavimus.

[31] Išlygų prasmę turintys pasiūlymai, teikiami šiame straipsnyje, yra vienas iš tų variantų, kuriuos suformulavo Baltųjų Rūmų Specialioji antimonopolinės politikos grupė. Pagrindinis skirtumas toks, jog Nealo Pranešime (1969) buvo aptariamos tos pramonės šakos, kuriose vyravo tik viena firma, tiek ir tos, kuriose tokių buvo keletas.

Antra, aktyvų išpardavimo metodas numato vieną laipsnišką procedūrą. Negali būti jokio skubaus veiklos nutraukimo; perėjimas galimas kaip plėtros ar įmonės atnaujinimo klausimo sprendimas. Taip yra mažinamos didelės perėjimo sąnaudos, kurių prireiktų skubaus išsiskaidymo atveju.

Pagaliau tiek fiziniai, tiek žmogiškieji resursai bus perskirstyti. Dažnai firmos personalo patirtis gali sudaryti patį reikšmingiausią turtą. Fizinį turtą galima padvigubinti per esamus ir būsimus varžovus, o susikurti tokias vadybos ir technologijos grupes, kurios turėtų reikalingų įgūdžių, gali būti daug sunkiau. Ryšium su tuo yra aktuali diskusija dėl įgūdžių 2 straipsnio 3.2 skyriuje (apie Jungtinę avalynės mašinų bendrovę). Prisiminkime, kad būtent JAV Teisingumo departamentas reikalavo, jog potencialiems Jungtinės avalynės bendrovės varžovams būtų suteikta „konsultacinė" pagalba, kad jie galėtų įgyti tokių „intuityvių žinių, pagrįstų mokymu ir patirtimi, kurių negalima išreikšti rašytiniu pavidalu. Taigi Jungtinės avalynės bendrovės potencialių varžovų darbuotojams reikia suteikti tiek pat ir tokios pat detalios pagalbos, kaip ir saviesiems, jei ne daugiau"[32]. Tokios konsultacinės pagalbos neprireiktų, jei dominuojančios firmos būtų išsiskaidžiusios į gyvybingus padalinius, nes reikalinga patirtis ir įgūdžiai būtų tikriausiai pasiskirstę tarp po skaidymo atsiradusių padalinių.

Tačiau reikalavimas stabdyti finansinę pagalbą dominuojančioms firmoms gali turėti nepageidaujamų šalutinių padarinių. Pirma, dominuojanti firma gali imtis agresyvios monopolistinės kainodaros politikos, tuo skatindama naujus įėjimus į rinką ir galimą dominuojančios pozicijos rinkoje eroziją (Turner, 1969, p. 1221). Tokia iškylanti dominuojanti firma susiduria su būtinybe rinktis iš alternatyvių pelno srautų. Ji gali rinktis tą pelno srautą, kuris yra susijęs su tolesniu dominavimu, ir susitaikyti su būsima skaidymosi perspektyva; arba ji gali per vėlesnį tarpinį pramonės plėtros etapą padidinti savo kainas, kad gautų didesnių trumpalaikių pelnų ir paveiktų rinkos dalies mažėjimą žemiau kraštutinės ribos. Nors šis antrasis veiksmų kursas sukeltų laikinų gerovės nuostolių, jie

[32] Žr. ankstesnę 19 pastabą 2 skyriuje.

neturėtų būti dideli. Aš [kaip ir Turneris (1969, p. 1221)] būčiau linkęs sutikti su tuo tikėdamasis, kad netgi ir tokiomis aplinkybėmis paprastai būtų gautas teigiamas socialinis rezultatas kuo anksčiau panaikinus susidariusią dominavimo situaciją[33].

Tačiau jau anksčiau egzistavusios dominuojančios firmos tų pačių sunkumų nesukeltų. Firma, kuri jau buvo apibūdinama kaip dominuojanti tuo laiku, kai siūloma strategija buvo priimama, turėtų būti automatiškai išskaidoma. Rinkos dalies pokyčiai išskaidymo proceso laikotarpiu būtų tikriausiai maži ir bet kuriuo atveju atmetami kaip išskaidymo pagrindas. Iš tiesų, jei būtų mėginama didinti kainos maržą, pagrįstai turėtų būti išleistas įsakymas neleisti šito įgyvendinti.

Antra, dominuojanti firma, tikėdamasi skundo, paremto 2 straipsniu, gali imtis programų, kurios numato nepaprastai aukštas aktyvų pardavimo kainas. Kaysenas ir Turneris, pavyzdžiui, kelia sąlygą, kad „teismas netvirtintų plano, kuris numato dalyti pavienės įmonės turtą" (1959, p. 269)[34]. Dominuojančios firmos,

[33] Tai reiškia, jog turima galvoje pramonės šaka, kuri paskui veiks konkurencingiau ir taip pasieks efektyvaus pelnų skirstymo. Esama kelių priežasčių tikėtis, kad taip ir bus. Viena vertus, vargiai galima tikėtis, jog technologijos pažanga pablogės, o gali ji ir pagerėti dėl didesnės konkurencijos. Žr. Turner ir Wiliamson (1971, p. 135). Be to, gali didėti kainų konkurencija. Weissas, remdamasis Stiglerio oligopolijos samprata, pažymi, kad oligopolinio suokalbio sėkmė priklauso nuo individualaus pardavėjo gebėjimo nustatyti neatsitiktinių pardavimų nuostolius dėl apgavysčių; o tai „reiškia, jog mums turėtų labai rūpėti vienos ar dviejų didžiausių firmų akcijos ir kad bet kurios maždaug po ketvirtosios firmos akcijos negali būti labai skirtingos" (Weiss, 1971, p. 374). Tačiau nepriklausomai nuo to, ar tokie rezultatai yra gaunami kiekvienu atskiru atveju, bendresnio pobūdžio socialiniai rezultatai, aprašyti skyriaus pradžioje, yra palankūs aptariamajai politikai.

Vis dėlto čia esama vienos ypač keblios galimybės, kurią reikia aptarti: ten, kur buvo atsižadėta įsipareigojimų, o naujo įėjimo neįvyko dėl monopolistinių kainų politikos, kurią vykdė perspektyvi dominuojanti firma, tos firmos, kurios naudojosi dominuojančios firmos perėjimu prie aukštų kainų tipo, yra tie hipotetiniai kiškiai, dėl kurių kompromituojančios veiklos susidarė aptariamoji perspektyvinė dominavimo sąlyga.

[34] Taip pat žr. *United States v. United Shoe Machinery Corporation*, 110 f., 295, 348 priedai (Masačiusetso sritis, 1953) (Wyzanski J.), *aff'd per curim*, 347 US 521 (1954).

susirūpinusios užbėgti už akių išskaidymo tvarkai, gali būti skatinamos tuo atveju imtis labai didelio įrengimų specializacijos ir gamybos apimties koncentravimo[35]. Patenkinamą atgrasymą nuo tokio elgesio rasti nelengva. Jei negalima aiškiai parodyti neįprastos masto ekonomijos, bene vienintelė reali nuostata būtų atmesti atskiros įmonės išimtį; šiuo atveju nebūtų susiduriama su paramos problema, nes dominuoti čia leidžiama[36].

Tačiau pripažįstant tokią nuostatą susiduriama su atskiros gamyklos ekonomijos reikalavimų vertinimo problemomis. Tiek, kiek tokia ekonomija, yra, sakysim, susijusi su technologijos veiksniais, reikėtų turėti objektyvių inžinerinių duomenų. Kadangi anapus tam tikro dydžio ribų gamyklos atkartojimas paprastai reiškia ekonomiją, sakysim, leidžiant geriau prieiti prie rinkų ir mažinant transporto išlaidas klientams aptarnauti[37], reikalavimai aiškiai rodyti technologijos ekonomiją gali būti palyginti griežti. Nesant tokių duomenų, gali būti reikalaujama aktyvų išpardavimo nepaisant didelių pereinamųjų sąnaudų. Išankstinis tokios politikos paviešinimas turėtų atbaidyti nuo „strateginio" investavimo į atskiras gamyklas.

Trečia, leidžiant firmai susidaryti savą aktyvų išpardavimo planą, gali susikurti padalinys, kuris jungtų nekonkuruojančius padalinius, pavyzdžiui, pramonės padalinį ir vartojimo gaminių padalinius. Nors toks aktyvų išpardavimas atitiktų akcininkų interesus, vyriausybė galbūt jam priešintųsi, jei galima būtų sukurti alternatyvų, įtraukiančių firmos padalinius į aktyvią šiuolaikišką padalinių konkurenciją. Kur šiuolaikiškos konkurencijos sudaryti neįmanoma, tačiau nesusikertantys padaliniai yra ir gyvybingi, ir apylygio dydžio, parama dar gali būti efektyvi: padaliniai, dirbantys nesusisiekiančiose rinkose, tačiau turinčiose bendrų duomenų, padidins, naudodamiesi nepriklausomu statusu, savo potencialą būsimai konkurencijai.

[35] Buvo pasiūlymų, jog dėl tos priežasties *General Motors* decentralizuotų kai kurias savo gamybinės veiklos formas. „Wall Street Journal", 1968, lapkr. 5, p. 8, 3 skiltis.

[36] Neįprastos ekonomijos išlyga yra esminis dalykas. Priešingu atveju netinkamai paskirstytas rinkos sukeltas jėgos poveikis gali smarkiai viršyti našumo pajamas – ir šiuo atveju tokių ekonomijų ginti nedera.

[37] Žr. Georgescu-Roegen (1967, p. 56–62).

Pagaliau dominuojanti firma gali sau leisti veikti neefektyviai. Vadybininkai ir tarnautojai gali padykinėti darbe ar šiaip leisti laiką savo nuožiūra. Tokiomis aplinkybėmis varžovai, matyt, gali dominuojančią firmą nesunkiai pasivyti. Taigi toji pramonės šaka turės persitvarkyti, bet su nemažomis persitvarkymo sąnaudomis. Tačiau neapibrėžtumas laiko atžvilgiu, per kurį vyriausybė, remdamasi 2 straipsniu, gali pateikti skundą, turėtų mažinti tokio elgesio galimybes. Be to, konkurencija kapitalo rinkoje, veikianti pirmiausia per bendrovių perėmimo mechanizmą[38], gali būti palankiau vertinama, nes ji susijusi su dominuojančios firmos pramonės šakomis ir perspėja dėl neefektyvios praktikos[39].

5. „Struktūros ir elgsenos" priešpriešos taikymas

Baldwinas savo neseniai paskelbtoje apžvalgoje apie struktūros priešpriešą elgsenai pabrėžia aiškią struktūrinę poziciją ir priešina ją prievartos elgsenai. Stipri struktūrinė nuostata, kurią jis sieja su Baino, Caveso ir Stiglerio pažiūromis, reiškia tai, kad elgseną daugiausia lemia struktūra ir kad krapštymasis su elgsena vargu ar turi didesnių pasekmių, kol jaučiamas didelis struktūros trūkumas. Esminis skirtumas yra tarp požymių ir priežasčių, kur elgsena atspindi požymius, o struktūra – priežastis[40].

Elgsenos metodas remiasi prielaidomis, esą konkurencijos instinktai JAV ekonomikoje yra stiprūs ir didelių kiekių konkurencija paprastai yra tikėtina. Turint tai galvoje, elgsenos metodo šalininkai, tarp kurių yra ir Baldwinas, teigia, kad 1) tradicinis ir būdingas įstatymo rūpestis yra elgsena, o 2) efektyvi konkurencija susidarys tada,

[38] Žr. 8 ir 9 skyrius, kur ši problema aiškinama plačiau.

[39] Iš bet kurio sėkmingo perėmėjo galima būtų tikėtis, jog jis ne tik sumažins sąstingį, bet ir grąžins aukštas kainas, greitą anksčiau aprašyto pelno didinimo tvarką.

[40] Kaip pabrėžia Baldwinas (1969, p. 127), Bainas ir Cavesas tokią nuostatą pateikia tam, kad pripažintų, jog grobuoniškoji ir išimtinė praktika gali paveikti įėjimo sąlygas. Elgsena šiais požiūriais gali turėti įtakos struktūrai, tačiau šis problemos aspektas niekada nebuvo plačiai nagrinėjamas ar vertinama jo praktinė svarba.

kai įstatymas draus „tyčinį gadinimą, klaidinimą ar konkurencijos slopinimą" (Dirlam ir Kahn, 1954, p. 28). Struktūra pasirūpins pati savimi, jei bus žaidžiamas sąžiningas žaidimas.

Niekas samprotavimuose, pateiktuose ankstesniuose šio skyriaus poskyriuose, nerodo, kad budrumas žaidimo pagal taisykles atžvilgiu galėtų būti susilpnintas. Tačiau esu įsitikinęs, jog ypač didelio dėmesio žaidimui pagal taisykles turėtų pakakti. Toks dėmesys neleidžia rinkos negaliai atsirasti per atsitiktinumą, ir jis atmeta dominavimo galimybę dėl įsipareigojimų vykdymo negalios. Taip pat jis sudaro prielaidą, jog parama, kuri apsiriboja keletu elgsenos atvejų (tokių kaip nuomos sutartys *United Shoe* firmoje), bus efektyvi. Tai teikia didelių galimybių keletui praktikos formų ir drauge sudaro prielaidą, kad, laikantis įstatymo raidės, nelieka alternatyvių priemonių tam pačiam tikslui pasiekti. Tačiau, kaip nurodo Bainas, „kai tik nustatoma, jog tam tikra suokalbiškos praktikos grupė yra nelegali ir ja naudojamasi, gali būti sukurta kita grupė (nominaliai nelaužant pirmojo draudimo) pradiniam tikslui pasiekti" (1959, p. 495).

Be to, nepaisant keleto ryškių išimčių, gal tokių kaip franšizės sistema automobilių atveju[41], neatrodo, kad individualaus verslo praktika pati savaime galėtų turėti pakankamai lemtingų pasekmių tokiam elgsenos metodui paremti. Gal dažniau elgsena, turinti išimtinių pasekmių, remsis ne kokia nors ypatinga praktika, bet rasis kaip sisteminės strategijos, kurią taiko dominuojanti firma ar aptariamoji pramonės šaka, rezultatas, kitaip sakant, tai paplitusi tarpusavyje susijusių praktikų grupė, o ne kas nors viena ar keletas, turinčių antikonkurencinį poveikį.

Perspektyva, jog labai specialios elgsenos priemonės pačios savaime vėliau sukels neįprastų struktūrinių pokyčių, šiuo atveju remiantis tokia pat argumentacija turi būti vertinama kaip abejotina. Tačiau drauge kyla klausimas, kodėl atvejais, nurodomais Baldwino (*United Shoe, Eastman Kodak* ir *IBM*)[42], elgsenos

[41] Žr. Bain (1956, p. 300, 301, 307) dėl ginčų apie automobilių franšizės poveikį.

[42] *United States v. United Shoe Machinery Corporation,* 110 F., 295 priedas (D. Mass. 1953); *United States v. Eastman Kodak Company,* 1954, Trade Cas. # 67, 920 (W.D.N.Y. 1954); *United States v. International Businees Machines Corporation* 1956 Trade Cas. # 68, 245 (S.D.N.Y. 1956).

priemonės remiantis vėlesniais teismų vertinimais daugiausia buvo apibūdintos kaip palyginti efektyvios numatomai struktūrinei korekcijai atlikti.

Baldwinas, rinkdamasis aptarti tuos tris atvejus, mano, jog (1969, p. 128):

„... priemonių, kuriomis siekiama modifikuoti struktūrą netiesiogiai varžant elgseną, tinkamumo ir efektyvumo analizei labiausiai padeda tie atvejai, kuriais teismas, perduodamas ar tvirtindamas potvarkį ir jurisdikciją, taip pat priėmė išlygą, jog pirminės priemonės efektyvumas būtų patikrintas po nustatyto laiko tarpsnio."

Jei praslinkus aštuonerių ar dešimties metų tarpsniui teismas nustatytų, kad yra įvykę reikšmingų struktūrinių pokyčių, Baldwinas, matyt, laikytųsi prielaidos, jog pirminė priemonė buvusi sėkminga. Tačiau čia nepaisoma dviejų alternatyvių aiškinimų. Viena, galbūt teismai bus taikę silpnus standartus spręsdami apie efektyvumą[43]. Kita vertus, pareikalautos struktūrinės priemonės perspektyva galėjo būti tokia grėsminga, kad paskatintų dominuojančios firmos subjektą peržiūrėti ir imtis priemonių, kurios drauge sumažintų jo rinkos dalį iki priimtinų proporcijų. Taigi galia sukurti numatytą poveikį neturi būti siejama su elgsenos priemone *per se*; iš tikrųjų bet kuri elgsenos priemonė, nors ir įprasta, *drauge su* nenumatytos struktūrinės peržiūros išlyga gali būti pakankama. Ši išvada, rodo, kad, jei silpnesnė (elgsenos) priemonė yra neveiksminga, tokio potvarkio ekonominę reikšmę sudaro paslėpta ar išreikšta tolesnio struktūrinio pokyčio grėsmė.

Šis požiūris sutampa su anksčiau pateikta pozicija (ir anksčiau išreikšta kitų), esą paprastai negalima tikėtis, jog elgsenos priemonės šiaip *pačios savaime* sukeltų reikšmingų struktūrinių padarinių[44].

[43] Tai palaiko ir vyriausybės kreipimasis dėl *United Shoe* rezultatų.

[44] *Eastman Kodak* firma, kuri susiejo spalvotųjų filmų pardavimą ir apdorojimą, gali būti išimtis. Faktinių ir potencialių filmų gamintojų sutikimui priimti gaminį galėjo pakenkti nepakankama apdorojimo rinka. Jei pradinės išlaidos gyvybingai, nepriklausomai apdorojimo programai įgyvendinti būtų buvusios didelės, toji sąsaja būtų skatinusi uždrausti spalvotųjų filmų konkurenciją. Žr. vertikaliosios integracijos aptarimą įėjimo sąlygų požiūriu 6 skyriaus 2.2 poskyryje.

Bene įdomiau bus tai, kad, kaip čia aiškinama, nenumatyta peržiūros procedūra, kurią atliko teismai, nėra visiškai tai, kas skiriasi nuo paramos politikos, pasiūlytos ankstesniame 4 poskyryje. Metodo, siūlomo šiame skyriuje, pranašumas yra tas, kad jis pateikia problemas palyginti neįmantriu būdu.

6. Dominuojančios firmos ir organizacinių negalių samprata

Visiškas pasitikėjimas organizacinių negalių samprata, išdėstytas ankstesniuose šio skyriaus poskyriuose, bus paaiškintas čia. Akivaizdu, kad atsitiktiniai įvykiai ir įsipareigojimų vykdymo negalios yra tiesiogiai su ta samprata susiję; verslo išradingumo interpretacija, priešingai, yra šiek tiek painesnė. Elgsenos metodą Shermano Antimonopolinio įstatymo 2 straipsniui vykdyti ir struktūrinių priemonių formavimo galimybę taip pat galima interpretuoti organizacinių negalių sąvokomis. Apsvarstykime tai iš eilės.

6.1. Atsitiktinio įvykio negalia

Pagal apibrėžimą atsitiktiniai įvykiai priskirtini neapibrėžtumui. Tačiau tik tas faktas, kad sprendimai yra daromi neapibrėžtumo aplinkybėmis, dar nerodo, jog egzistuoja negalia. Tai daugiau atsitiktiniai rezultatai, kurie turi tam tikrą „nuostabos" elementą, arba tai susidaro dėl neįprastos atsitiktinių įvykių sekos, kuri iškelia problemą.

Nusistebėjimą keliantys rezultatai būdingi riboto racionalumo ir neapibrėžtumo konjunkcijai. Taigi dalykas čia ne tas, jog tai baigėsi mažos tikimybės rezultatais su didelėmis išmokomis, teikiančiomis tik teisėtų (rizikos sureguliuotų) laukiamų įplaukų. Tokie rezultatai panašesni į tokius, kurie sąmoningo įsipareigojimo prasme buvo visiškai nelaukti. Nerealu ir net nesąžininga racionalų pasirinkimą primesti dalyviams, kurie aiškiai stokoja gebėjimo vertinti ir strategiškai nusistatyti tos sudėtingos situacijos, kurios da-

lis jie patys yra, atžvilgiu[45]: kur visi dalyviai yra griežtai ribojami riboto racionalumo aspektais, skirtingi rezultatai daugiausia aiškinami laimingu atsitiktinumu.

6.2. Įsipareigojimų vykdymo negalia

Prielaida, kad rinkos turinčios savivaldos ypatybių, remiasi didelių kiekių prielaida. Tačiau kur toji atsakomybė už efektyvią konkurenciją priskiriama nedaugeliui faktiškų ir galimų varžovų, kiekvieno jų darbas darosi labai svarbus. Jei tokios firmos nustotų patikimai veikusios ir toji įsipareigojimų vykdymo negalia išliktų, o tai galėtų atsitikti, dominuojančios firmos pramonė būtų galėjusi tapti palyginti konkurencinga oligopolija. Taigi mažų kiekių sąlyga iš pat pradžių kelia pavojų savireguliuojančių rinkų prielaidai.

Tačiau įsipareigojimų vykdymo negaliai svarbu ne tai, kad viena ar kelios firmos nesugeba pasinaudoti atskira proga, bet kad tokia negalia iškyla pakartotinai. Čia kalbama apie nuolatinę negalią įžvelgti ir/ar įgyvendinti pelno galimybes. Kad taip turi kartotis, atspindi vidinį netikrumą ir negalią kapitalo rinkoje. Dėl negalios suinteresuoti prašalaičiai arba nesugeba suvokti prarastų progų (dėl informacijos ribotumo), arba nemoka vykdyti perėmimo, išskyrus už didelę kainą (nes akcininkai negali suvokti pareigūnų nesugebėjimo apsispręsti dėl nominalios vertės oportunizmo rizikos atvejais, nes atskleisti faktus įtikinamai ir priversti akcininkus ar jų atstovus įvertinti riboto racionalumo sąlygomis brangiai kainuoja, o esamieji vadybininkai gali oportunistiškai pateikti visą seriją perėmimo kliūčių). Tokios problemos pažįstamos iš konkurencijos kapitalo rinkoje traktavimo ankstesniuose skyriuose.

[45] Dviejų rūšių bandymai yra glaudžiai susiję. Pirma, atsitiktiniai įvykiai patys savaime gali būti tokie, jog jie iš tikrųjų yra lemtingi ir visiškai netikėti (pvz., Antrojo pasaulinio karo pradžia dyzelinių lokomotyvų pramonėje). Antra, gali būti įmanoma, studijuojant bylų dokumentus ir apklausiant pareigūnus, nustatyti, jog aptariami rezultatai faktiškai niekada nebuvo akiratyje tų, kuriais firma tikėjo.

6.3. Verslo išradingumas

Verslo išradingumo pranašumai reiškia diferencijuotai skirstyti strateginių sprendimų priėmimo ar organizacinius talentus. Tačiau atrodo, kad ribinis didelio talento produktyvumas darosi vis retesnis. Todėl, nekalbant apie tai, jog tokie talentai gali būti siejami su konkrečia unikalia asmenybe, kuo galima paaiškinti rinkos negalią paskirstyti tokius talentus tarp besivaržančių firmų? Kitaip tariant, ar rinkos procesas, kuriuo pasitiki Kaysenas ir Turneris dėl vadybos talentų perskirstymo, veikia sklandžiai?

Tam trukdo bent du veiksniai. Pirma, sunku įžvelgti, kas iš tikrųjų yra tie talentingieji vadybininkai. Verslo veiklą sudaro kolektyviniai sprendimai sistemoje, kuri paprastai yra sudėtinga. Kas už tai atsakingas? Susidaro informacijos nepakankamumo sąlygos. Dirba daug vadybininkų, tačiau įžiūrėti išskirtinius galima tik per didelį vargą[46]. Kita vertus, to negalima lengvai pasiekti prašant didelio talento vadybininkus pasirodyti. Viena, jie tikrai gali nežinoti. Mažesnio talento vadybininkai taip pat gali surengti tokio pat lygio reprezentacijas (oportunistines), o rinka nepajėgia patikimai nustatyti skirtumo tarp jų.

Antra, egzistuoja ir komandos problema. Ji liudija apie išskirtinę grupės patirtį, kuri buvo aptarta anksčiau (4 skyriaus 2.2 poskyryje) ryšium su samdos santykiu. Nors pripažinimas, kad komandos veiksniai gali būti labai svarbūs, atsirado maždaug prieš du šimtmečius[47], akademiniai ekonomistai šią problemą plačiai ignoravo.

[46] Pastangos atgaivinti žlungančią firmą samdantis vadovą iš sėkmingos firmos – tokių liudijimų nepasitaikė.

[47] Dėstydamas problemą daugiau amatininkų, o ne administratorių požiūriu, Benjaminas Franklinas taip aptarė komandos organizavimo problemą XVIII a. pabaigoje:

„Gerai veikiančiose gamybos šakose darbą atlieka daugybė darbininkų, kurių kiekvienas yra tik savo srities, o ne visų galų, meistras; ir jei toks darbininkas kokiu nors būdu yra nubloškiamas į svetimą šalį, jis ten be savo bendrininkų pasijunta esąs niekas. Todėl nepaprastai sunku yra įtikinti grupę darbininkų, patyrusių visose gamybos srityse, palikti savo šalį drauge ir imti kurtis svetimoje. Kai kas iš tinginių ar girtuoklių gali būti suvilioti išvykti,

6.4. Elgsenos metodas

Klausimas, ar vykdomųjų įstaigų pasikliovimas elgsenos reikalavimu kelti bylas dominuojančioms firmoms turėtų būti vertinamas kaip oportunistinis, galėtų būti ginčytinas. Turint galvoje tai, kad atsitiktiniai įvykiai ir įsipareigojimų vykdymo negalios yra aiškiai nepriimtinas 2 straipsnyje minimo skundo pagrindas, vykdomosios įstaigos susiduria su dilema: arba dominuojančios firmos sąlyga antimonopoliniams įstatymams yra nepasiekiama, arba tos įstaigos turi imtis sumaniu būdu dominavimo sąlygą susieti su neteisėta elgsena. Remdamosi antruoju būdu, jos gali būti traktuojamos kaip tiesiog didinančios vykdymo efektyvumo varžymą. Negalią patiria ne vien vykdymas ir teismų įstatymo interpretacija yra ne be trūkumų.

Tačiau tai vykdomosioms įstaigoms savaime numato siaurą ir pasyvų vaidmenį. Reiklesnė jų atsakomybės interpretacija reiškia ištaisyti teisines klaidas pateikiant tinkamų atvejų, paremtų gerais argumentais. Jie turėtų įtikinti teismą. Todėl bent kol tokio mėginimo nebuvo, vykdomųjų įstaigų pasitikėjimas sugalvotais elgesio pažeidimais atrodo esąs oportunistinis.

Tačiau kyla tolesnis klausimas: kodėl tos įstaigos sėkmingai taikė tokią elgsenos strategiją? Manau, kad čia didelę įtaką turėjo ribotas racionalumas ir informacijos ribotumas. Nė viena iš šalių – nei ieškovas, nei gynėjas, nei teismas – neturi pakankamai tinkamo modelio aptariamos elgsenos kiekybinėms pasekmėms rūšiuoti (o tai rodo ribotą racionalumą), ir bet kokiu atveju reikalingi duomenys gali atrodyti labai paveikti. Turint galvoje tai, kad teismai supratingai traktuoja dominuojančios firmos rezultatus, duomenų, jog čia veikė tam tikros elgsenos praktika ir ji galėjo turėti tam tikrą, nors ir menką, struktūrinį poveikį, kad jie vyrautų, pakako.

tačiau tokie tik nuvils savo darbdavius ir pakenks verslui. O jei, vadovaujantis karališkuoju dosnumu, ir dėl to, kad vien verslo pelnų nepakanka, daug gerų ir patyrusių darbuotojų bus surinkta ir ten nugabenta, jie ras tiek daug toje sistemoje trūkumų, tiek daug taisytinų dalykų, jog, norėdami pastūmėti verslą, turės įveikti tiek daug sunkumų, tiek darbo rankų pasmerkti mirčiai, nevilčiai ir apleistumui, jog jie ir jų darbdaviai visiškai nusivils vieni kitais, ir projektas visiškai sužlugs" [Cituota iš Stigler (1951, p.190)].

6.5. Priemonė

Dominuojančios firmos sąlygomis iškyla dviejų tipų priemonių problema. Pirma, ar gali savarankiški rinkos procesai patikimai susidoroti su dominuojančios firmos pasekmėmis per bet kurį trumpą laiko tarpsnį? Antra, kokių problemų iškyla, kai priežastys pareikšti dominuojančiai firmai skundą yra nurodytu būdu išplečiamos?

Tai, kad savarankiškų rinkos procesų gali nepakakti, daugiausia priklauso nuo iniciatoriaus pranašumų. Sykį įgytos dominavimo sąlygos yra atsparios išskaidymui. Tačiau tai anaiptol nereiškia, jog pastangos rasti priemonę nuo išskaidymo yra garantuotos. Tai priklauso nuo teisminės sistemos gebėjimo laiku ir kompetentingai svarstyti dominuojančios firmos sąlygą.

Kaip jau nustatyta, nei vykdomosios įstaigos, nei teismai neturi žmonių ir būtinos kompetencijos atsakingai vertinti problemas. Taigi institucinė reforma, skirta riboto racionalumo riboms švelninti, turėtų lydėti kiekvieną teisinę pastangą svarstyti dominuojančios firmos problemą remiantis pasiūlytu rinkos negalių argumentu.

7. Išvada

Nors išplečiant 2 straipsnio reikalavimas įtraukti dominavimą, kuris įgytas per nuolatinį išradingumą, atsitiktinį įvykį ir įsipareigojimų vykdymo negalią, kelia daug keblumų[48], siūlomas

[48] Galima tikėtis ir kitokių šio pasiūlymo įgyvendinimo problemų, nenurodytų šiame tekste. Pavyzdžiui, Shermano įstatymas numato ir kriminalines, ir civilines sankcijas. Tačiau, kaip pažymi Turneris, „visiškai nederėtų taikyti kriminalinių sankcijų už ... tik monopolinės valdžios išlaikymą ilgesnį laiko tarpą be jokios draudžiamojo pobūdžio elgsenos" (1969, p. 1222). Turneris taip pat teigia, jog aprašyto pobūdžio išskaidymo bylas turėtų kelti vyriausybė, nes monopolizmo atvejai neturėtų būti lengvai traktuojami, o „privačios bylos yra ne taip linkusios <...> rodyti kruopščius vertinimus ir nešališkas išvadas viešojo intereso atžvilgiu" (1969, p. 1224).

metodas yra pranašesnis kreiptis į atskirą dominuojančią firmą tiesiogiai ir atvirai, palyginti su dabartine politika. Priskiriant vyriausybei likusią atsakomybę kištis į dominuojančios firmos pramonę, kuri yra pasiekusi brandų raidos etapą (per kurį rinkos savireguliacijos procesai veikia tik lėtai), mažėja poreikis kliautis tvirtinimais, jog antikonkurencinė elgsena yra nusikaltimas. Todėl antimonopoliniam spaudimui leidžiama reikštis atkakliau, o ne kokiu nors sugalvotu būdu[49]. Dominuojančių firmų pramonės šakos, kurių elgsenos pažeidimai buvo menkai susiję su dominavimu, galėjo būti puolamos dėl struktūrinio monopolio (arba mišraus struktūros ir elgsenos monopolio). Lygiai taip pat svarbu, kad antimonopolinis spaudimas galėtų būti išplėstas ir apimtų tas pramonės šakas, kuriose dominavimas nė iš tolo negalėtų būti siejamas su grobuoniška ar išskirtine verslo taktika. Pramonės šakos, kuriose dominavimas neabejotinai susidarė dėl atsitiktinio įvykio ar įsipareigojimų vykdymo negalios, o dabar naudojasi aiškiu uždarumu, laisvai patektų į 2 straipsnio vykdymo sritį.

Tai, kad atsitiktinumai ir įsipareigojimų vykdymo negalios padeda mažinti įtampą, kurios sąlygomis tradicinė analizė traktuoja dominuojančios firmos padėtį, yra labai akivaizdu. Tačiau dėl to, jog pasiūlytoji antimonopolinio spaudimo politika išplaukia tiesiogiai, gali būti ginčijamasi. Vadinasi, kiti galėtų būti pasirengę priimti argumentą, kad dominuojančios firmos pasekmės yra paprastai aiškinamos atsitiktiniu įvykiu ar įsipareigojimų vykdymo negalia, tačiau vėliau padaryti išvadą, jog toks dominavimas yra gana retas, kad jį galima būtų toleruoti kaip vieną iš sąnaudų, kurios yra susijusios su tuo, kas paprastai yra gerai veikianti įmonės savivaldos sistema.

Iš tiesų tokių pramonės šakų, kurių dominavimo lygmuo yra žemiau nustatytos ribos, atžvilgiu tolerancija yra tai, kas čia siūloma.

[49] Masonas elgsenos metodą apibūdina taip: „Čia yra tokia mąstymo mokykla, kuri <...> tiki, jog faktiškai visos nepageidaujamos rinkos situacijos gali atsirasti taikant taisyklę apie ribotą elgseną. <...> Tačiau jei situacijoje pirmiausia slypi nenoras, <...> toji procedūra iš dalies primena kovą su vaikų grobimu, kai grobikai persekiojami dėl pajamų mokesčių nemokėjimo“ (1959, p. XIV).

Tačiau labiau, nei priimant visas grėsmingas monopolines pasekmes, lygiai taip pat ramiai iškyla daug atgrasesnių atvejų imantis išskaidymo. Daugiausia tai atsitinka todėl, kad 1) savarankiški rinkos procesai mažiausiai gali būti paveikiami dominavimo sąlygų tose pramonės šakose per kokį nors trumpą laiko tarpsnį, 2) neužginčytas dominavimas prieštarauja priimtoms socialinėms normoms ir pakerta pasitikėjimą įmonės sistema, o 3) nemanoma, jog šalutiniai delimitavimo politikos rezultatai būtų pakankamai rimti, jog nusvertų perspektyvius ekonominius ir socialinius laimėjimus.

12 SKYRIUS

Oligopolija: tarpfirminė *versus* intrafirminė organizacija

Oligopolijos traktavimas šiame skyriuje reiškia ne tiek pačios oligopolijos analizę, kiek aiškinimą, kodėl oligopolija, kaip galima tikėtis, aiškiai skiriasi nuo monopolijos. Nors toks skirtumas gali atrodyti akivaizdus, taip buvo ne visuomet; plačiai laikomasi požiūrio, jog virtimas oligopolija nėra joks vaistas nuo monopolijos[1]. Patinkinas tai nusako taip: jei nėra „pakankamai nepriklausomų firmų, atsiradusių po tokio virtimo, kuris leistų reikštis konkurencijai, <...> mes keisime monopoliją kokia nors oligopoline situacija, ir, visai galimas daiktas, atsidursime tokioje pat prastoje situacijoje, kaip ir monopolijos atveju" (1947, p. 184).

Tokiai nuostatai aš čia paprieštarausiu. Ji, palyginti su tarpfirminių sutarčių sudarymu prisitaikymo atžvilgiais, neatsižvelgia į vidinės organizacijos pranašumus ir yra nepakankamas pagrindas skirtingoms paskatoms ir su jomis susijusiam polinkiui apgaudinėti, o tai skiria vidinę organizaciją nuo tarpfirminės organizacijos.

Kai kurie pagrindiniai oligopolijos traktavimo būdai apžvelgiami toliau; paskui nagrinėju oligopoliją kaip „sutarčių sudarymo" problemą. Vėliau dominuojančios firmos elgseną priešpriešinu oligopolinei tarpusavio priklausomybei ir baigiu politinėmis išvadomis.

[1] Žr., pavyzdžiui, Galbraith (1952, p. 58). Požiūris, jog griežta oligopolija ir monopolija yra ekvivalentiški dydžiai, ypač paplitęs tarp nepramoninių organizacijų specialistų.

1. Šiek tiek istorijos

1.1. Iš ekonominės praeities[2]

1.1.1. Fellneris apie sąlyginį jungtinio pelno didinimą

Fellneris teigia, jog neįmanoma nustatyti apibrėžtų kainų ir produkcijos oligopolinėms rinkoms remiantis paklausos ir pasiūlos funkcijomis, kurios kyla iš technologinių duomenų ir naudingumo funkcijų (1949, p. 9–11). Juo labiau kad jų negausa drauge įneša ir tam tikro neapibrėžtumo. Taigi, nors pripažintoji kainų teorija yra naudinga neapibrėžtumo riboms nustatyti, prireikia hipotetinės tarpusavio priklausomybės sąvokų, norint nustatyti, kaip tarp šitų ribų pasirinkti. Kaip jis supranta, „...visos hipotetinės tarpusavio priklausomybės problemos iš esmės yra derybų problemos, jei derybas suprantame platesne prasme, apimant 'impliicitinę' įvairovę" (1949, p. 16).

Neapibrėžtumo diapazone Fellneris išskiria keturis veiksnius, kurie apibrėžia santykinę derybų galią. Pirmieji du yra susiję su socialinėmis ir politinėmis ribomis, nustatytomis per derybas, ir jie neturėtų mūsų varžyti. Kiti du labiau susiję su situacija: su šalių galėjimu atsilyginti ar užkarti nuostolių per situacijas be išeities ir atkakliai nenorint nusileisti (1949, p. 27–28).

Jis pažymi, kad kvazisusitarimai (derybos) keisis priklausomai nuo santykinio šalių pajėgumo pokyčio ir dėl to, jog besikeičiančios rinkos sąlygos verčia oligopolinius varžovus atitinkamai derinti savo elgseną (1949, p. 34). Be to, šitokie kvazisusitarimai „paprastai neatsižvelgia į *visus* ekonominius kintamuosius (*variables*), kurie įeina į visuminių pelnų sudėties nustatymą" (1949, p. 34). Nors iš dalies taip atsitinka dėl „administracinių aplinkybių",

[2] Du svarbius oligopolijos problemos traktavimo atvejus, į kuriuos norėčiau atkreipti dėmesį, tačiau jų neaptarinėti, pateikia Telseris (1972) ir Shubikas (1973). Abu autoriai iš dalies laikosi sandorio metodo nuostatų, kurias siūlau ir aš, ir abu plėtoja patogų modeliavimo aparatą problemoms vertinti.

kuriomis tie pelnai lieka neapibrėžti, „daugiausia jie atsiranda ir dėl neapibrėžtumo, dėl kurio įvairūs asmenys ir organizacijos neatsižvelgia į savo ateities galimybes. <...> Tai ypač susiję su tais kintamaisiais, kuriuos, norint jais operuoti, reikia išmanyti ir turėti įgūdžių (tokių, kurie yra tiesiogiai susiję su reklama, gaminių įvairove, technologine kaita ir t. t.)" (1949, p. 34–35). Toliau jis nurodo, kad tokių strateginių kintamųjų taikymas reikalauja išradingumo (1949, p. 183–184) ir kad „dabartinė būsima to išradingumo vertė negali būti tiksliai apskaičiuota" dėl santykinio šalių pajėgumo, kurį reikia nustatyti (1949, p. 185). Tai savo ruožtu neleidžia pasiekti atitinkamo kvazisusitarimo. Tačiau kai kuri nors pramonės šaka „pribręsta" ir ypač kai naujų įeinančiųjų neatsiranda, konkurencijos mastas ne kainų srities kintamųjų atveju gali susilpnėti (1949, p. 188–189).

Fellneris nurodo, kad pelno kaupimo nereikėtų, jei norima pasiekti plataus jungtinio pelno didinimo rezultatą tose oligopolijose, kuriose 1) gaminys yra nediferencijuotas ir 2) visos firmos turi tapačias horizontalias sąnaudų kreives (1949, p. 129). Tokiomis aplinkybėmis užtektų paprasto rinkos pasidalijimo susitarimo šiam rezultatui pasiekti. Tačiau tokios sąlygos sudaro labai specialų atvejį. Be to, čia netgi iškyla reikalas tartis dėl to, kokių pertvarkymų daryti kintančios paklausos sąlygomis: kas sprendžia, kaip derinti skirtumus?

Įprastesniu atveju, kai esama sąnaudų skirtumų ir/ar produktų diferenciacijos, jungtinio pelno didinimui prireikia tarpfirminių piniginių srautų. Visiškas susijungimas tokiomis sąlygomis reiškia, kad „visai nepaisoma, kiek pelno uždirba kiekvienas dalyvis, tiesiogiai dalyvaudamas rinkoje, bet atsižvelgiama į tai, kiek iš viso gauna visi dalyviai. Kiekvienam dalyviui yra atlyginama iš bendro fondo priklausomai nuo kiekvieno įnašo" (1949, p. 135). Tačiau tai laikoma rizikingu dalyku tiek dėl antimonopolinių priežasčių, tiek (netgi daugiau) ir todėl, jog kai kurios firmos pasijus „labai nepatogioje padėtyje, jei sutartis bus nutraukta, o agresyvi konkurencija atnaujinta" (1949, p. 133). Vadinasi, tarp oligopolininkų galima tikėtis tik sąlyginio jungtinio pelno didinimo.

1.1.2. Stigleris apie oligopoliją

Stigleris laiko savaime suprantamu dalyku tai, kad oligopolininkai nori susimokę didinti bendrus pelnus (1964, p. 44) ir mėgina nustatyti veiksnius, kurie daro įtaką tokiems siekiams. Kadangi jis laikosi nuomonės, jog „susimokiusios firmos turi susitarti dėl kainos struktūros, tinkamos tokioms sandorių rūšims, kurias jos yra pasirengusios pripažinti" (1964, p. 45), jo analizė yra ištisai sutelkta į problemą, kaip kontroliuoti tokį suokalbišką susitarimą. „Tam tikro sudėtingumo kainų struktūra" (1964, p. 48) – tai apibūdinimas, kuris sudaro „tinkamą" pagrindą gaminių ir pirkėjų įvairovei bei įėjimo sąlygoms aptarti; jis tiesiog priskiriamas oligopolininkams[3].

Kadangi slapti tokių sutarčių laužymo atvejai paprastai leidžia kai kuriems oligopolijos nariams gauti didesnių pelnų (kur jie rodomi, kaip ir galima tikėtis, sumažinti) negu priklausytų, todėl, pažymi Stigleris, yra būtinas mechanizmas priversti vykdyti sutartis. Tokia prievarta, kaip pažymi Stigleris, iš tikrųjų padeda nustatyti didelius nuokrypius nuo sutartų kainų. Nustatyti nuokrypiai rodys tendenciją nykti, nes jie daugiau nebebus slapti ir bus suokalbio bendrininkų užglaistyti, jeigu iš viso nepašalinti" (1964, p. 46). Atitinkamai silpna konspiracija yra tokia, „kai kainos mažinimą galima nustatinėti tik pamažu ir ne iki galo" (1964, p. 46).

Kadangi pardavėjų paskelbtas sandorio kainų auditas yra neteisėtas, o ir šiaip gali būti nepatikimas (1964, p. 47), pirkėjų mokamos sandorio kainos yra reikalingos slaptam kainų mažinimui susekti. Stigleris šiuo atveju teigia, kad statistinių išvadų technologija yra įprastas būdas tokiam kainų mažinimui atskleisti. Kalbant konkrečiai, įprastas būdas kainų mažintojui išaiškinti yra parodyti, kad tasai verčiasi verslu, kuriuo šiaip neturėtų verstis (1964, p. 48). Tarp tokių statistinių prielaidų oligopolijai nagrinėti yra tai, kad 1) suokalbis yra efektyvesnis tose rinkose, kuriose pirkėjai teisingai nurodo siūlomas kainas (kaip ir siūlomąsias vyriausybės), 2) suokalbis yra ribotas, jei pirkėjų tapatybė nuolat kinta

[3] Stigleris mano, „kad buvo sudarytas suokalbis ir susitarta dėl kainų struktūros" (1964, p. 46).

(kaip ir statybos pramonės šakose), o 3) šiaip suokalbio efektyvumas yra atvirkščiai proporcingas pirkėjų skaičiui, pardavėjų skaičiui ir naujų pirkėjų skaičiui, tačiau tiesiogiai proporcingas parduodančios firmos dydžio nelygybės laipsniui (1964, p. 48–56).

1.2. Iš teisinės praeities

1.2.1. Turneris apie sąmoningąjį paralelizmą

Turneris teigia, kad sąmoningasis paralelizmas pats savaime nereiškia susitarimo. Iki susitariant papildomai reikia akivaizdumo, jog matomas paralelizmas nėra tiesiog „kokios nors panašioje situacijoje esančios konkurentų grupės tapačios, tačiau nesusijusios, reakcijos į tą pačią ekonominių faktų grupę" (1962, p. 658). Jis iliustruoja problemą iškeldamas „hipotetinį ekstremumą", kuriame tėra tik du ar trys tiekėjai (kurių kiekvienas yra vienodo dydžio, gamina vienodą produktą vienodomis kainomis), o rinkos yra statinės (1962, p. 663). Esant tokioms sąlygoms jis teigia, „kad kiekvienam pardavėjui „geriausia" kaina būtų lygiai tokia pati, žinant, jog ji yra tokia pati visiems, ir jis be jokio svyravimo būtų absoliučiai tikras tuo, jog ir kiti nustatys panašią kainą" (1962, p. 663–664). Nors smulkiau jis neaiškina, kaina, kurią jis, pasirodo, turi galvoje, yra jungtinio pelno didinimo (monopolio) kaina[4].

Toliau Turneris pažymi, kad hipotetiškumas yra gana nerealistiškas. Gaminiai retai kada yra visiškai vienodi, sąnaudų skirtumai paprastai išliks, o prie kintančių rinkos sąlygų reikės prisitaikyti

[4] Jei ši interpretacija teisinga, Turneris netiki, jog tokia kaina reikštų suokalbį. Tačiau, suprantama, kad taip yra, bent ta prasme, jog tai *nėra* ta kaina, kurią nepriklausomai veikiantys Cournot duopolininkai (ar triopolininkai) nustatytų. Esant tiesinei paklausai ir pastovioms ribinėms sąnaudoms, Cournot pusiausvyros produkcija kiekvienai firmai, kurioje kainos savitarpio priklausomybės nepaisoma (t. y. hipotetinis variacijos narys yra nulis), yra $q = [1/(n+1)]\bar{Q}$, kur n yra pramonės šakos firmos skaičius, o $\bar{Q}$ yra konkurencinė produkcija. Jungtinio pelno didinimo produkcija kiekvienai firmai, priešingai, yra $q^*=1/2n\bar{Q}$. Aišku, jog $q^* < q$, kai $n > 1$. (Kai $n = 1$, abi tiekia monopolinę produkciją.)

(1962, p. 664). Todėl jis mano, jog „norint, kad susidarytų nekonkurencingų kainų rūšis <...>, reikia kažko, ką galima būtų pavadinti (ir ne be pagrindo) 'visišku sutarimu' " (1962, p. 664)[5]. Tačiau jis atsisako tai laikyti neteisėtu dalyku. Nesant atviro suokalbio, tai tik racionalus kainos nustatymas visų rinkos faktų akivaizdoje (1962, p. 666). „Jei monopolija ir monopolinė kainodara nėra neteisėta *per se*, tai ir oligopolija, ir oligopolinė kainodara, nesant įprastinio susitarimo, būtų neteisėta *per se*" (1962, p. 667–668).

Kadangi aptariamoji elgsena negali būti pakoreguota draudimu [„Ką būtent reikėtų drausti?" (1962, p. 669)], išskaidymas ar aktyvų išpardavimas galėtų būti išeitis (1962, p. 671). Tačiau tai reiškia daryti prielaidą, jog esminė problema yra struktūra, o ne pataisoma elgsena. Jei nestruktūrinę monopoliją reikėtų išskaidyti, struktūrinė oligopolija tikriausiai turėtų išlikti. Nors Turneris 1962 metais nesutiko siūlyti struktūrinės priemonės kiekvienai iš tų sąlygų, bet vėliau savo nuostatą jų atžvilgiu jis pakeitė (1969).

1.2.2. Posneris apie oligopoliją

Posneris prieštarauja Turnerio nuostatai, kuri skelbia, jog natūralaus ir nesuokalbinio oligopolinio pobūdžio tarpusavio priklausomybė paaiškina kainų perviršius (*price excesses*) oligopolinėse pramonės šakose. Netgi mažų kiekių sąlyga yra laikoma tik būtina, bet ne pakankama sąlyga tokiems kainų perviršiams reikštis (1969, p. 1571). Kadangi „tarpusavio priklausomybės teorija nepaaiškina <...>, kaip oligopoliniai pardavėjai nustato aukštesnę nei konkurencinė kainą" (1969, p. 1568), įskaitant ir taikymąsi prie kintančių rinkos sąlygų, Posneris mano, jog oligopolija analizuotina kartelio teorijos terminais (1969, p. 1568–1569).

[5] Dar kartą atkreipkite dėmesį, jog, kaip buvo nurodyta 4 pastaboje, nepriklausomai veikiantys Cournot duopolininkai konkurencinių kainų vis dėlto nekaltina, tačiau ir jokia įprastine prasme nesuokalbiauja. Turneris, atrodo, besąlygiškai yra tos nuomonės, jog nepriklausomos kainos pateiks konkurencingą sprendimą. Vadinasi, bet kuri kaina, kuri viršija konkurencinę kainą, yra laikoma realizuotos tarpusavio priklausomybės rodikliu. Pasirodo, ir Posneris besąs tokios nuomonės (žr. toliau).

Pagrindinis argumentas čia toks, kad „norint retą oligopolinės rinkos sąlygą perkelti į nekonkurencinės kainodaros situaciją yra būtini savanoriški pardavėjų veiksmai" (1969, p. 1575). Be to, efektyvi kartelinė elgsena brangiai kainuoja; tenka patirti viską – derybų sąnaudas, prisitaikymą, spaudimą (1969, p. 1570). Rezultatas toks: „kadangi tylus suokalbis ar nekonkurencinė kainodara yra *nebūdingos* oligopolinei rinkos struktūrai, tačiau, kaip ir tradicinis kartelis, reikalauja papildomos, savanoriškos pardavėjų elgsenos" (1969, p. 1570, išryškinta cituojant), elgsenos pataisymo priemonė pagal Shermano įstatymo 1 straipsnį yra laikoma priimtina (1969, p. 1578–1593). Kadangi oligopolininkas susiduria su perspektyva būti griežtai nubaustas už suokalbį, nutylėjimą ar ką kita, Posneris daro išvadą, jog nuosaikus oligopolininkas paprastai nutars nesivelti į suokalbį, tačiau plės savo gamybą tol, kol bus gautas konkurencinis pelnas (1969, p. 1591)[6]. Taip skatinamas savireguliacinis darbas.

2. Oligopolija kaip sutarčių sudarymo problema

Norėdamas sutelkti dėmesį į tai, kas, manau, yra kritiškos problemos, iš pradžių tarsiu, jog oligopoliniai susitarimai yra teisėti, todėl nebėra jokios teisinės užkardos suokalbiui, tačiau oligopolininkai negali kreiptis į teismus, kad jie padėtų vykdyti oligopolinio susitarimo sąlygas. Tačiau patys oligopolininkai gali imtis baudžiamųjų veiksmų prieš nukrypstančius į šalį narius, jei tik yra paisoma įstatymų, draudžiančių niokioti turtą, šmeižti ir t. t. Manoma, kad įėjimas yra sunkus; be to, manau, jog pelno kaupimas yra leidžiamas, tačiau horizontalūs firmų susivienijimai draudžiami[7].

Manau, kad tokiomis aplinkybėmis oligopolininkai paprastai turėtų keblumų siekdami susitarimo, jį realizuodami ir vykdydami, tačiau tai nereiškia, jog įstatymai dėl oligopolijos neverti

[6] Tačiau tokia išvada, pasirodo, esanti neužtikrinta dėl priežasčių, nurodytų ankstesnėje 4 pastaboje.

[7] Telseris (1972) nepripažįsta tokios prielaidos. Todėl jo analizė skiriasi nuo manosios.

dėmesio. Tokios išlygos, esą horizontalūs susivienijimai yra draudžiami, o suokalbiški susitarimai teismų neverčiami vykdyti, – šiuo atveju yra svarbios. Tačiau jei galima parodyti, kad monopoliniai padariniai yra sunkiai įveikiami, netgi jei įstatymai ir nedraudžia suokalbio, tuo atveju veiklos skirtumai tarp dominuojančių firmų (monopolijos) ir oligopolinių firmų nėra iš principo priskirtini pastarųjų suokalbio neteisėtumui[8]. Aišku, tai rodo, kad jei oligopolininkui sunku pasiekti ir įgyvendinti atvirus ir teisėtus susitarimus (sutartis), slaptieji susitarimai yra net dar nepatikimesnės priemonės siekiant suokalbio.

Sutartis tarp dviejų ar daugiau šalių bus patraukli tiek, kiek 1) konkreti nauda, paslauga ar elgsena leidžiasi nedviprasmiškam rašytiniam detalizavimui; kiek 2) potencialiai galima gauti bendros naudos iš kolektyvinio veiksmo (susitarimo); kiek 3) vykdymas neapibrėžtumo sąlygomis nesukelia brangiai kainuojančių derybų; 4) susitarimo monitoringas nėra brangus; ir kiek 5) nustatytas neatitikimas užtraukia atitinkamų baudų nedidelių vykdymo išlaidų sąlygomis. Kiekvienu iš šių aspektų aptarkime oligopolijos problemą.

2.1. Sutarties detalizavimas

Prisiminkime, kad atviras oligopolinis suokalbis yra laikomas teisėtu. Todėl suokalbį sudarančios šalys, nesibaimindamos būti persekiojamos, gali derėtis atvirai ir reikšti susitarimo detales raštu. Klausimas, kurį čia reikėtų įvertinti, yra toks: ar tokiu būdu įgyta laisvė leis sudaryti išsamią suokalbišką sutartį.

Sutinku, kad, išskyrus specifines ir abejotinas aplinkybes, išsamus jungtinio pelno didinimo planas (kuris nereiškia susivienijimo) bus šiaip neįgyvendinamas. Priežastis ta, jog išsamus toks planas reikalauja didžiulio žinių kiekio apie kiekvienos firmos sąnaudų ir gaminių savybes, apie sprendimo kintamųjų (*decision variables*)

[8] Tačiau tuo nenoriu pasakyti, jog antimonopolinės nuostatos, draudžiančios suokalbį, yra betikslės. Neabejotinai jos slepia savyje tipiškų oligopolininko problemų.

sąveikos poveikius kiekvienos firmos viduje, taip pat apie sprendimo kintamųjų sąveikos poveikius tarp firmų. Ne tik kad norima gauti atitinkama informacija brangiai kainuoja, nekalbant apie gebėjimą ją suprasti ir atitinkamai pritaikyti kiekvienai firmai, tačiau visa tai reikia daryti *ex ante,* turint galvoje ištisą seriją nenumatytų ateities įvykių, kurių dauguma niekada neįvyks, jei manoma pasirašyti kažką panašaus į išsamią sutartį.

Dalykas tas, jog jungtinio pelno didinimas, netgi kaip abstraktus pratimas, yra sunkiai įvykdomas, kai nukrypstama nuo paprasčiausio vadovėlinio pratimo. Vienarūšiai gaminiai, tapačios linijinės ir horizontaliosios sąnaudų kreivės, taip pat statinės rinkos sudaro „idealą". Laikymasis tokių gaminių ir sąnaudų prielaidų kintančios paklausos akivaizdoje ne per labiausiai komplikuoja abstrakčią analizę, kurioje lengva nustatyti jungtinio pelno didinimo sąlygas, tačiau operacijų problemos tampa iš dalies sunkesnės neapibrėžtumo sąlygomis dėl priežasčių, pateikiamų tolesniame 2.3 poskyryje.

Be to, aplinkybėmis, kuriomis operuojama skirtingais gaminiais, kur vyksta gaminių ir procesų inovacijos, keičiasi organizacijos formos, kur atvirai nustatinėjamos pardavimo išlaidos ir finansinės strategijos ir panašiai, susidaranti įvairovė, palyginti ją su planuotojų riboto racionalumo galimybėmis, tampa be galo didelė. Kai, be to, daugiaperiodiniu pagrindu neapibrėžtumo sąlygomis primetama dar optimizavimo problema, abstrakčioji analizė visiškai sutrinka.

Šiuo požiūriu įdomi neseniai pasirodžiusi Hamiltono ir Moseso studija (1973) apie vidinį firmos pelno didinimą daugiadalėje įmonėje. Jos autoriai efektyviai nagrinėja jungtinio pelno didinimo problemą daug produktų gaminančioje firmoje, kur 1) gaminių linijos yra *nepriklausomos,* 2) išbandomi tik euristiniai, o ne paplitę optimizacijos metodai, 3) svarstomas tik *finansinis* sprendimas. Jų modelį, kurį pritaikė Tarptautinė komunalinių paslaugų korporacija, sudaro 1000 kintamųjų ir 750 apribojimų bei bandymų su daugeliu įvairių strateginių kintamųjų konfigūracijų. Tokios kombinacijos atgaminimas tarpfirminiu sutarimu stulbina žmogaus protą. Toliau plėtojant analizę ir apimant tarpusavyje susijusius gaminius (kurie, aišku, yra oligopolijos atvejis) bei visą

diapazoną anksčiau minėtų sprendimų kintamųjų, atsiskleidžia akivaizdi negalimybė netgi euristiniais modeliavimo metodais, o dar mažiau – teisinėmis sutartimis, visapusiškai didinti jungtinį pelną. Vadinasi, galima daryti išvadą, jog legalių draudimų, skirtų suokalbiškiems susitarimams, nebuvimas nėra tai, kas neleistų sudarinėti visa apimančių suokalbiškų sutarčių[9]. Šią sąlygą paaiškina elementarios riboto racionalumo nuostatos.

2.2. Bendros naudos sutartis

Tarkim, *arguendo*, kad jungtinio pelno didinimo strategiją būtų įmanoma nustatyti sutartimi. Ar tokiu atveju šalys būtų pasirengusios sudaryti sutartį? Manau, kad, remiantis paprastais anksčiau minėtais vadovėliniais pavyzdžiais, jos paprastai atsisakytų visapusiško jungtinio pelno didinimo, turinčio pelno kaupimo pobūdį.

Kaip mano Fellneris, šalys iš dalies galėtų nesutarti dėl atitinkamos diskonto normos, numatomos naudoti vertinant ateities perspektyvas. Tačiau tikriausiai daug svarbesnės yra rizikos ir monitoringo išlaidos, reikalingos pelnui sukaupti. Kaip pažymi Fellneris, kai kurios šalys turi sutikti mažinti santykinę produkcijos apimtį ir riboti santykinį firmos dydį, jei norima gauti jungtinio pelno didinimo rezultatų. Tačiau tai pavojinga. Firmos, kurioms pagal susitarimą leidžiama sąlygiškai plėstis, jausis esančios palankioje situacijoje, kad galėtų reikalauti persvarstyti sprendimą vėliau. Būdamos atsargios tokio oportunizmo atveju, firmos, kurioms nurodoma mažinti išlaidas, iš karto atsisakys priimti plačiai paplitusią pelno kaupimo nuostatą. Be to, netgi nustūmus tokius rūpesčius į šalį, pelno kaupimo sutarties vykdymas brangiai kainuos dėl oportunizmo ir informacijos ribotumo. Šios problemos yra geriausiai aptartos tolesniame 2.4 poskyryje kalbant apie moralinę riziką.

[9] Tačiau čia taip pat tinka požiūris, išsakytas 8 išnašoje.

2.3. Vykdymas neapibrėžtumo sąlygomis[10]

Sutarties vykdymas neapibrėžtumo sąlygomis vykstant pokyčiams aplinkoje reikalauja šalių susitarti, kuo paremta naujoji situacija. Gali iškilti problemų, jei dėl kokios nors tikros situacijos aprašymo 1) kai kurioms šalims būtų naudinga, kad situacija būtų apibūdinta netiksliai, ir arba 2a) informacija apie bendrąją situaciją yra išbarstyta tarp šalių ir turėtų būti sutelkta, arba 2b) nepaisant to, jog visos šalys turi tą pačią informaciją, dar būtina pasiekti apibrėžtą susitarimą. Tos problemos yra aptartos 2 skyriaus 3 poskyryje, todėl čia nėra reikalo jų kartoti. Norėčiau tik pažymėti, jog oligopolinio susitarimo įgyvendinimas neapibrėžtumo sąlygomis gali pareikalauti brangiai kainuojančių derybų, jei šalys yra linkusios daryti oportunistinių pareiškimų dėl duomenų, o išorinis arbitras apie tikrąsias sąlygas gali būti informuojamas tik už didelius pinigus.

2.4. Sutarties vykdymo monitoringas

Kaip pažymi Stigleris ir kaip daugeliui yra žinoma, oligopolininkai linkę sukčiauti tardamiesi dėl kainų nustatymo, jei mano, kad sukčiavimas bent kurį laiką nebus išaiškintas. Kadangi informacija apie individualius pardavimus yra ribota ir pirkėjas tiksliai žino sąlygas, tačiau esant neapibrėžtumui jo varžovai to nežino ir gali nustatyti tik apytikrę kainą, atskiras pardavėjas dažnai gali nurėžti kainas žemiau per suokalbį nustatyto lygmens kitų šalių nenaudai. Oportunizmas (reikšdamasis čia kaip apgavystė) kartu su informacijos ribotumu paaiškina ir tą sąlygą.

Diskusija, be to, susijusi ir su oligopoliniu suokalbiu dėl ne kainų sprendimo kintamųjų. Kad ir kaip būtų, sutikimas suokalbiauti dėl rinkodaros išlaidų, tyrimų ir plėtros pastangų ir pan. yra netgi pavojingesnis neoportunistiškoms šalims, kurios yra pasirengusios likti ištikimos susitarimams, o ne laikytis kainų suokalbio.

[10] Kitaip negu ankstesniuose bei tolesniuose poskyriuose, šis aiškinimas rodo, kad čia nesiekiama jungtinio pelno didinimo.

Nors įvykus faktui lengva nustatyti, kad varžovas yra žymiai pakeitęs projektą ar įdiegęs naują produktą laužydamas susitarimą, tokia informacija gali ateiti pavėluotai. Jei kompensacija po didelio rinkos dalies pokyčio, įvykusio, sakysim, dėl „neteisėtos" („*illicit*") inovacijos, yra pernelyg brangiai kainuojanti, tokį laužymą nustatyti mažai naudinga. Nors firmos gali tokią riziką švelninti laikydamosi panašiais nenumatytais atvejais gynybinės pozicijos, šiuo atveju toliau kalbėti apie visapusišką suokalbį ne kainų atžvilgiu kaip veiksmingą vargu ar galima.

Pelno kaupimo problemą, minimą ankstesniame 2.2 poskyryje, reikia tirti ir monitoringo aspektais. Netgi jei firmos būtų pasirengusios sudaryti pelno kaupimo sutartis, pagal kurias visi pelnai būtų sutelkti, o kiekvienas dalyvis turėtų savąją visumos dalį, vis tiek reikėtų spręsti, koks turėtų būti kiekvienos firmos įnašas į bendrą fondą. Individualios firmos tokiomis aplinkybėmis skatinamos mažinti tikrąjį pelną.

Be to, vien audituoti kiekvienos firmos uždarbius, netgi iki tokio masto, kad *visi* įplaukų ir sąnaudų šaltiniai būtų atskleisti, nėra pakankama siekiant išvengti iškraipymų. Reikia taip pat įvertinti individualių išlaidų rūšis. Problemos susidurti su auditoriumi čia panašios į tas problemas, su kuriomis gynybinės agentūros susiduria per sąnaudų priedo (arba bendresne prasme – išlaidų skirstymo) gynybos sutarčių monitoringą[11]. Jei negalima nustatyti, kad tam tikros faktinių sąnaudų rūšys ar sumos yra neužtikrintos ir todėl bus atmestos, kiekviena firma linkusi daryti papildomų išlaidų.

Išlaidų perviršiai gali turėti keletą pavidalų. Bene paprasčiausias iš jų yra leisti kai kurioms operacijoms reikštis vangiai; kitaip sakant, tokios firmos vadovai ir darbuotojai gauna savo atlyginimus lyg ir dykinėdami. Kitas būdas yra leisti uždarbiui didėti, ir šiuo atveju bendro personalinio vartojimo išlaidos viršija lygmenis, kurie būtų pasiekti pelno didinimo požiūriu. Trečia ir svarbiausia, firmos gali turėti einamųjų sąnaudų, kurios ateityje teiks

[11] Dėl diskusijų apie gynybinių sutarčių sudarymą žr. Scherer (1964) ir Williamson (1967).

joms strateginį pranašumą. Plėsti naują ir geresnę technologiją, mokyti darbuotojus ir kita yra pastarųjų sąnaudų taikymo atvejai. Vertinti individualios firmos darbą šiais keliais aspektais yra bent pagal savo reikšmingumą sunkiau, negu tai daro paprasti įplaukų ir sąnaudų srautų auditai. Taigi bendras pelno kaupimas, kad jis būtų teisėtas, kelia griežto sutarčių vykdymo problemų.

2.5. Baudos už sutarčių laužymą

Prisiminkime darytą prielaidą: kadangi suokalbiniai susitarimai nėra teisėti, tokių susitarimų dalyviai negali kreiptis į teismus, kad padėtų juos įgyvendinti. Vietoj to turi būti nustatomi tokių susitarimų laužytojai, ir sutarčių šalys turi skirti baudas. Tokia situacija kelia dviejų tipų problemas. Pirma, kyla klausimas, ar skirtos bausmės bus paveikios. Kitaip tariant, ar bausmės, jei jos taikomos, yra efektyvi atgrasymo priemonė būsimajam laužytojui? Antra, netgi jei tokių paveikių bausmių būtų galima sugalvoti, ar šalys konspiracijos sumetimais yra pasirengusios jas taikyti?

Kadangi konspiratoriai neturi legalaus statuso, tradicinės bausmės, tokios kaip piniginės baudos ar kalėjimas, veikiausiai neįmanomos. Juolab kad baudos yra *išieškomos turgaus aikštėje,* statant kaktomuša laužytoją su nepaprastai priešiškomis aplinkybėmis. Kainų mažinimas yra derinamas, o galbūt jos tiesiog nurėžiamos. Normalūs tarpfirminio kooperavimosi būdai (pavyzdžiui, komponentų tiekimas) yra stabdomi. Svarbiausi tarnautojai gali būti užsipuldinėjami ir pan. Tačiau kadangi nukrypėliškos (*deviant*) firmos labai priklauso nuo gyvybiškai svarbaus tiekimo varžovų, rinka gali reaguoti taip, jog nukrypėlės bus pasirengusios rizikuoti.

Viena, sutarties laužytojas nėra tik priešiškai nusiteikusi firma, vykdanti tokias bausmes turgaus aikštėje. Firmos, taikydamos bausmes, taip pat patiria nuostolių[12]. Antra, drauge užtikrinti

[12] Rinkos baudžiamojo pobūdžio reakcijos verčia firmas turėti trumpalaikių pelno nuostolių, tikintis paveikti būsimuosius sukčiautojus, o dabartinius grąžinti į doros kelią.

kolektyvinę akciją, skirtą laužytojui bausti, gali būti nelengva. Vadinasi, nors visos firmos gali sutikti, jog padarytas nusižengimas ir kad laužytoją reikia bausti, ne visos gali būti linkusios dalyvauti vykdant bausmę. Atsimetėliai (*defectors*) (tarkim, tokie, kurie yra pasirengę nukrypėlį aprūpinti esminiu komponentu, gal ir už papildomą kainą), kitaip sakant, oportunistai, kurie atsisako prisidėti lėšomis laužytojui bausti, neabejotinai mažina būsimąsias sąnaudas, susijusias su susitarimo nesilaikymu. Kur toks dezertyravimas atrodo įmanomas, juo mažiau galima tikėtis suokalbiškų sutarčių[13].

3. Sutarčių sudarymo metodo ir ankstesnio jo traktavimo priešpriešinimas

Kaip ir Fellnerio knygoje, sutarčių sudarymo požiūriu, oligopolijos problema traktuojama kaip tarpusavio priklausomybės problema. Be to, kaip daro Fellneris, pabrėžiamas daugiamatis tarpusavio priklausomybės problemos pobūdis; kainos koordinavimas tėra tik problemos dalis, ypač skirtingų gaminių pramonės

[13] Nors aptartoji oportunistinė elgsena daugiausia atspindi pastangas siekti trumpalaikės individualios naudos visos grupės nenaudai ir, be to, dar agresyviu būdu, firmos gali tokios elgsenos griebtis ir gynybos sumetimais. Kaip gynyba, ji atspindi pasitikėjimo kitais grupės nariais stoką ir nenorą rizikuoti kaip strateginį nepatogumą.

Kai kokios nors firmos gyvybingumui kyla grėsmė, kai galima tikėtis agresyvaus ar kategoriško oportunizmo, nepaisant to, kokia būtų toji firmų „branda" kurioje nors pramonės šakoje, gynybinis oportunizmas bus atvirkščiai proporcingas brandai. Kadangi gynybinis oportunizmas, kai jis plačiai praktikuojamas, yra abipusiškai nenaudingas ir kad tai šalims yra visiškai aišku, normalu tikėtis organizacinio mokymosi. Be kita ko, būdai pranešti ar signalizuoti apie ketinimus taip, kad tų būdų negalima būtų klaidingai suprasti kaip agresyvių, kai tokių ketinimų tikrai nesama, turi tendencijų plisti. Taigi jei kuri pramonės šaka nėra iš tų, kurioje reguliariai pasirodo naujų įeinančiųjų ir kuri lengvai išgyvena ardančias tarpfirminio mokymosi ar prisitaikymo pasekmes, tai pramonės šakai vis labiau bręstant mažėja progų reikštis gynybiniam oportunizmui.

šakose. Tačiau Fellneris tarpusavio priklausomybės problemas apibūdina kaip neapibrėžtos ateities verčių kompensavimo ir bendros rizikos keblumus, o aš problemą aiškinu nenumatytų reikalavimų sutarčių sudarymo terminais. Kadangi visa tai yra susiję, jie paaiškina sutarčių sudarymo problemas ir leidžia mums specialiai atsigręžti į organizacinių negalių sampratą, išdėstytą 2 skyriuje. Taip galima visapusiškiau įvertinti oligopolinio suokalbio problemas.

Stiglerio analizė beveik ištisai paremta kainų sąvokomis. Be to, savaime suprantamu dalyku jis laiko tai, jog suokalbiškas susitarimas jau yra pasiektas. Todėl norint nustatyti apgavikus dėmesys krypsta į apgaudinėjimą ir į statistinių išvadų darymo technologiją. Nors šis uždavinys yra labai naudingas ir įdomiu būdu nukreipia dėmesį į oligopolijos problemos aspektus, kuriuos kiti ignoravo, to dar neužtenka. Aptarimas 2 poskyryje rodo, kad monitoringas tėra tik vienas iš sutarčių sudarymo serijos žingsnių, tačiau toji serija, aišku, ne vienintelė, kuri pritrauktų didžiausią dėmesį.

Ir Turneris, ir Posneris savo samprotavimuose apie oligopoliją taip pat daugiausia dėmesio skiria kainoms. Tačiau panašumas tuo ir baigiasi. Taigi Turneris tylų tarpusavio priklausomybės suokalbį laiko pripažintu būdu ir māno draudžiamą nuolaidą (*injunctive relief*) esant neveiksmingą, o Posneris tarpusavio priklausomybės teoriją vertina kaip nepatenkinamą ir vietoj jos aptaria oligopoliją kaip kartelio problemą bei daro išvadą, jog draudžiamoji nuolaida yra priimtina.

Mano samprotavimų dvasia iš dalies artima Posnerio kartelio analizei, tačiau specifika labai skirtinga. Viena, aš performuluoju problemą terminais, paremtais tuo, ką *teisėtas* kartelis galėtų daryti. Be to, man daug daugiau negu Posneriui rūpi detalės bei kliūtys sėkmingoms tarpfirminėms sutartims pasirašyti. Pagaliau, kaip paaiškės vėliau, aš sutinku su Turneriu, jog didelės koncentracijos, vienodos produkcijos, varžomo įėjimo į rinką išsivysčiusioms pramonės šakoms draudžiamoji nuolaida vargiai būtų efektyvi. Vietoj jos čia labiau derėtų struktūrinė nuolaida.

4. Politikos pasekmės: dominuojanti firma *versus* oligopolinė tarpusavio priklausomybė

Monopolininkas (ar dominuojanti firma), palyginti su oligopolininkais, naudojasi pranašumu prisitaikymo požiūriu, nes jam nereikia rašyti sutarties, kurioje numatomi ateities atsitiktiniai atvejai ir atitinkamos priemonės jiems tvarkyti. Be to, jis gali tų atvejų imtis, kai tik jie iškyla: kiekvieną tiltą galima pereiti, kai tik prie jo prieinama, užuot *ex ante* svarsčius, kaip pereiti visus tiltus, kuriuos gali tekti prieiti. Kitaip sakant, monopolininkas gali taikyti adaptacinę, nuoseklią sprendimų priėmimo procedūrą, kuri padeda taupyti dėl riboto racionalumo reikalavimų, negresiant sutarties neišbaigtumo rizikai, su kuria susiduria kokia nors konspiracinių oligopolininkų grupė. Prisitaikymą firmos viduje (palyginti su prisitaikymu tarp firmų) toliau skatina efektyvūs, nors dažnai neformalūs komunikacijos kodai ir glaudūs pasitikėjimo santykiai tarp šalių. Taigi, kadangi nemanau teigti, jog nesama jokių išskaidymo sąnaudų, ir todėl nesiūlau jo kaip automatiškos priemonės (žr. 11 skyriaus 3 ir 4 poskyrius), tai ir sakyti, kad oligopolininkai galės lengvai nusikopijuoti monopolininko intrafirminę jungtinio pelno didinimo strategiją, paprasčiausiai yra nepagrįsta[14]. Netgi jei apgavystė dėl specifinio susitarimo nebūtų problema, tarp oligopolininkų esama dar poreikio siekti specifinio susitarimo. Didelė kaina už ypač išsamią sutartį mažina pastangas siekti visapusiškumo, ir šiuo atveju todėl, jog oligopolinės sutartys faktiškai reiškia nevisišką koordinaciją, konkurencija, matyt, iškils ne kainų srityje.

[14] Dominuojanti firma turi kovoti ir su faktiškais, ir su potencialiais varžovais ieškodama savo strategijos, ir tuo atžvilgiu ji skiriasi nuo monopolininko, kuris susiduria tik su konkurencija. Nors dominuojančios firmos didinimo problema iš dalies yra šiuo atžvilgiu sudėtingesnė, ji vis dėlto plėtojasi ir laikosi politikos kovoti su faktiškais ir potencialiais varžovais daug lengviau ir sėkmingiau, negu gali oligopolininkai, kurių kolektyvinės rinkos dalys yra lygios dominuojančios firmos dalims.

Be to, tarti, jog oligopolininkai patys nusistatys, kokių ribotų susitarimų siekti, aiškiai yra neprotinga. Juolab kad sukčiavimas yra prognozuojama oligopolinės konspiracijos pasekmė; tokių pavyzdžių apstu[15]. Oportunizmo sąsaja su informacijos ribotumu paaiškina šią sąlygą.

Monopolininkas, priešingai, nejaučia to paties poreikio oportunizmą mažinti. Net laikydamasi monopolio firma, kurioje esama pusiau autonomiškų padalinių ir su kiekvienu iš jų dirbama kaip su pelno centru, sukčiavimo tarp padalinių dėl susitarimų bus mažiau negu tarp firmų, nes 1) atsimetėlių grupė gali mažiau naudotis pajamomis, 2) yra daug lengviau nustatyti apgavystes, o 3) bausmės, kurias gali taikyti vidinė organizacija (įskaitant ir atleidimą iš darbo tų padalinių vadovų, kurie elgiasi oportunistiškai), yra efektyvesnės. Kitaip nei nepriklausomos oligopolinės firmos, esamieji padaliniai neturi pirmumo teisių į savo pelno srautus (dėl to polinkis apgaudinėti yra mažesnis) ir, priešingai negu oligopolijoms, joms taikomas detalusis auditas, o drauge ir vidinės efektyvios veiklos rezultatų vertinimas. Be to, jei oligopolininkai gali šiaip bausti atsimetėlius primesdami nuostolius jiems patiems (pavyzdžiui, mažindami ar didindami kainas), monopolinė firma turi galingą ir subtiliai sugalvotą vidinę paskatų sistemą, kuri nereikalauja taikyti kainų mažinimo tipo rinkos baudų. Ji gali skirti baudas grupėms ir individams firmoje *kvaziteisiniu būdu*, t. y. ji imasi tam tikrų teisinės sistemos funkcijų. Apskritai, galima daryti išvadą, kad sukčiavimas (kainų mažinimas), kuris būdingas oligopolijai, nėra tokia jau aktuali problema dominuojančiai firmai.

Šiaip problema yra tokia: naivu oligopolininkus traktuoti kaip grupinius monopolininkus *bet kuria plačiąja prasme* – ypač jei jie turi skirtingų gaminių, skirtingų sąnaudų patirtį, yra nevienodai pasiskirstę rinkoje pagal dydį ir neabejotinai stokoja mechanizmo, išskyrus patį primityviausią, kuriuo yra vykdoma ir primetama oligopolinė koordinacija. Todėl, išskyrus didelės koncentracijos pramonės šakas, gaminančias vienodą produkciją, susiduriančias su

[15] Apie sukčiavimo atvejus ir pavyzdžius bei oligopolinių suokalbių žlugimą žr. Patinkin (1946, p. 200–204), Posner (1969, p. 1570), Smith (1966, p. 113–166).

neįprastomis įėjimo kliūtimis ir pasiekusiomis brandaus plėtros etapo, oligopolinė tarpusavio priklausomybė vargu ar kels antimonopolinių problemų, kurioms spręsti išskaidymas būtų priimtina priemonė. Įprastinėje oligopolijos situacijoje pastangos imtis suokalbio vargu ar gali būti sėkmingos, arba, jei taip atsitiktų, reikėtų gana aiškaus komunikavimo, kad pakaktų *normalių priemonių,* nukreiptų prieš kainų nustatymą, įskaitant draudimus nesuokalbiauti.

Tačiau ten, kur konkreti pramonės šaka yra tik ką aprašytos rūšies, atpažintoji tarpusavio priklausomybė gali būti per plati, kad galėtų atsirasti slaptas suokalbis. Drausminamųjų priemonių, kaip pabrėžė Turneris, tokiomis aplinkybėmis nepakanka (1962, p. 669). Taigi turėtų būti aktyviai svarstomas išskaidymas. Neseniai Antimonopolinio skyriaus iškelta byla didelėms gipso pramonės įmonėms pateikia įprastą atvejį, kuriam, jei kaltinimai pasitvirtins, išskaidymas, atrodo, neišvengiamas[16]. Priešingai, Federalinės prekybos komisijos iškelta maistinių grūdų byla nėra iš tokių, kurioje atsiskleistų platus suokalbis[17].

Tačiau tai dar nereiškia, kad maistinių grūdų pramonė nekelia jokių viešosios politikos problemų. Paprasčiausiai, kadangi grupinės monopolijos modelis nelabai dera, dar nereiškia, kad nėra viešosios politikos rūpesčių. Tačiau aš raginčiau atkreipti dėmesį į tuos specifinius praktinius pramonės atvejus, kurie laikomi smerktini. Jei, tarkim, grūdų pramonėje pagrįstai reikia labai stiprios reklamos, ji gali būti sukurta atvirai. Taigi reikia išskirtinio dėmesio specifiniams išlaidumo praktikos atvejams, o ne įspūdingoms suokalbio teorijoms.

Šio svarstymo galima išvada tokia: *dominuojančių firmų išskaidymas nėra tuščias ekonominis bandymas* mažinti didelius bendrų pajėgų susivienijimus vien politiniais ar socialiniais tikslais, bet vargiai turintis reikšmingų ekonominės veiklos rezultatų. O dėl visų anksčiau atskleistų priežasčių reikia pasakyti, kad keletas ne-

[16] *Unites States v. United States Gypsum Company*, Crim. No. 73-347 (W.D. Pa., iškelta 1973 gruodžio 27); plg. *United States v. United States Gypsum Company*, Crim. No. 1042-1073 (D.D.C., iškelta 1973 gruodžio 27).

[17] Byloje Kellogg Company, Dkt. No. 8893 (FTC, iškeltoje 1972 sausio 24).

priklausomų darinių negali įgyvendinti tokio pat laipsnio koordinacijos tarp savo politikos nuostatų kainų ir ne kainų aspektais, kaip tai gali padaryti atskira firma. Be to, tie kainų ir ne kainų skirtumai, kurie neabejotinai iškils (Kaysen ir Turner, 1959, p. 114–115), paprastai prisidės prie vartotojo gerovės kilimo[18]. Todėl dominuojančių firmų išskaidymo atžvilgiu pabrėžiama griežtesnė antimonopolinė politika.

[18] Tačiau nuostolingo pardavimo ar gaminio kūrimo išlaidų tarp skirtingus produktus gaminančių oligopolininkų kartais pasitaiko. Norint tai įveikti reikėtų atitinkamai imtis specialių priemonių, kad dominuojanti firma būtų suskaidyta į nepriklausomas skirtingas dalis.

13 SKYRIUS

Išvados

Ką tik išdėstytas rinkų, hierarchijų ir su jomis susijusių antimonopolinių problemų traktavimas yra labiau mikroanalitinis nei ankstesnės ekonominės tų pačių dalykų studijos. Tokį požiūrį apibūdinti kaip ekonominį yra problemiška. Tačiau jei sandorio detalių, alternatyviais būdais susijusių su ekonominės veiklos organizavimu, nagrinėjimas būtų šio svarstymo apeitas, nors drauge rinkų, hierarchijų ir antimonopolinių problemų analizė ankstesniuose skyriuose yra naudinga, svarbūs tos ekonominės problemos bruožai liktų už nuodugniai atliekamos ekonominės analizės ribų. Daug kas iš to, kas siejasi su pramonės organizacija, taip pat ir darbo ekonomikos bei lyginamųjų sistemų aspektai veikiausiai būtų apeita.

Organizacinių negalių sampratos taikymas ekonomikos organizavimui pabrėžia, kad ne technologija, o kaip tik sandoriai labiausiai lemia efektyvumą, kai vienas organizacijos būdas keičiamas kitu. Tačiau tuo nenorima pasakyti, jog technologija nėra svarbu. Priešingai, pelno didėjimo ir technologijos neatskiriamumo argumentas yra visai įtikinantis. Tokie samprotavimai tepaaiškina vien palyginti mažas ir specialias organizacines struktūras. Jei būtų taip, kad sudėtingos nenumatytų reikalavimų sutartys būtų surašomos, suderėtos ir vykdomos už mažą kainą arba jei neišsamiosios ar trumpalaikės sutartys nekeltų rizikos, rinkos tarpininkaujami mainai tarp palyginti smulkių ir specializuotų autonominių prekybininkų būtų labai paplitę. Sandorių keitimas pereinant nuo autonominių rinkos sutarčių sudarymo prie hierarchijos iš principo yra aiškinamas sandorių ekonomijomis, kurios susijusios su tokia užduotimi.

Šiuo atveju reikia nurodyti du dalykus. Pirma, manoma, jog šalys, dalyvaujančios aptariamuose mainuose, nuolat sudarinėja sutartis. Vienkartiniai ar atsitiktiniai mainai nėra tai, kas ypač sie-

tųsi su organizacinių negalių samprata. Antra, rinkos ar hierarchijos pasirinkimas turi būti aiškinamas konkrečiais rinkų tipų terminais ir konkrečiomis vidinės organizacijos formomis. Visiškai aišku, kad rinkos tipai labai įvairūs (pavyzdžiui, įėjimo į rinką sąlygų, firmų paplitimo masto ir t. t. požiūriu). Tai, kad hierarchijų vidinės organizacijos principai taip pat turi reikšmės, yra mažiau žinoma, tačiau vis dėlto darosi aišku iš ankstesnių skyrių. Tuos dalykus reikėtų nuolat turėti galvoje.

Keletas pastabų, susijusių su siūloma paradigma, yra pateikiama 1 poskyryje. Paskui 2 poskyryje aptariama organizacinių negalių samprata. Antimonopolinės pasekmės apibendrinamos 3 poskyryje. Galimos ateities tyrinėjimų gairės trumpai formuluojamos 4 poskyryje.

1. Sandorių paradigmos link

Elementaru, kad analizė veikia pasaulio suvokimo būdą, drauge ir galią apgaudinėti bei klaidinti, taip pat šviesti ir mokyti (Nelson, 1974, p. 3). Taip pat plačiai pripažįstama, kad jei B mechanizmas, o ne A mechanizmas, kaip manoma, teikia įdomių reiškinių, intelektualiai vertas dalykas yra sukurti teoriją B (Koopmans, 1957, p. 140). Tačiau didelis matematinės ekonomikos plėtotės per pastaruosius 30 metų akcentavimas dažnai teikė pirmenybę A teorijos konstrukcijoms. Sandorių nesklandumai, kurie nelengvai leidžiasi formaliai analizuojami, šiame procese buvo palyginti ignoruojami[1]. Nors visa tai galėjo būti neišvengiama pereinamoji priemonė dabartiniam ekonomikos teorijos lygiui kelti, ji kartais atrodė esanti dirbtinė.

Kadangi grynoji teorija yra priversta imtis didžiausių abstrakcijų, iš kur tada kyla susirūpinimas? Teoretikams „tinkamumo" patikrinimas paprastai yra neaiškus. Tačiau teorijos įsipareigojimas

[1] Keletas žymių teoretikų per pastaruosius keletą metų yra ėmęsi tirti sandorių sąnaudas. Tačiau neseniai parodytos pastangos įtraukti sandorių sąnaudas į matematinius rinkų modelius tebėra bandomojo ir tiriamojo pobūdžio.

sutariančioms sistemoms taip pat skatino ribotą ar atrankinį jautrumą taikomojo pobūdžio nesutarimams. Tai, kad dėl to nukentėjo viešosios politikos nuostatos (taip, manau, kartais ir buvo), yra apgailėtina.

Mėginu čia nubrėžti kelis skirtumus tarp pasiūlyto požiūrio ir alternatyvių būdų imtis taikomųjų mikroekonomikos problemų. Tie, kurie, kaip ir aš, yra linkę į eklektiką, neturėtų griežtai laikytis kurio nors vieno požiūrio. Tačiau ką reikia daryti, tai rinktis požiūrį, geriausiai tinkantį iškilusioms problemoms spręsti. Nors modelio taikymas problemoms spręsti niekada nėra lengvas, aš turiu alternatyvą, verčiančią vieną modelį spręsti visas problemas netgi ne taip patenkinamai dėl priežasčių, kurias pačioje pradžioje pateikė Nelsonas ir Koopmansas[2].

1.1. Keletas alternatyvių modeliavimo būdų

Pateikiamoji alternatyvių modelių apžvalga yra trumpa ir, deja, neišsami. Kai kuriais atvejais ji net karikatūriška. Nors ir gaila, bet tam ištaisyti prireiktų daug platesnio aptarimo. Šio tyrimo tikslai bus įgyvendinti, jei bus akivaizdžiai parodyti skirtumai tarp dabartinių firmos ir rinkos struktūrų tyrimo metodų ir tų, kurie pateikti šioje knygoje.

1.1.1. Pripažintoji mikroteorija

Paplitusi nuomonė, kad „ekonominis fonas, reikalingas antimonopolinėms problemoms suvokti, retai tepareikalauja išmanyti ekonomines subtilybes" (Areeda, 1967, p. 4), todėl, galimas daiktas, manoma, jog firmų ir rinkų standartinių ekonominių modelių, pa-

[2] Eklektizmo, kaip ir kitų mokslinių požiūrių, galima išmokti, jei tik tam palanki mokslo atmosfera. Kad mokslinė samprata priklauso nuo atmosferos, plačiai pripažįstama. Imkime tokį Friedmano teiginį apie konkurencinį ir monopolinį modelius: „Gebėjimas spręsti<...>[kurį modelį taikyti], yra tai, ko negalima išmokyti; jį galima suprasti, tačiau tik per patirtį ir atsižvelgus į „tinkamą" mokslinę atmosferą, tačiau ne atmintinai iškalti" (1953, p. 25).

teiktų vidutinio sudėtingumo mikroteorijos vadovėliuose, visiškai pakaks antimonopoliniams tikslams suprasti. Abejoju, kad taip turėtų būti. Tradicinė analizė kartais turi būti išplečiama ir kai kada papildoma specialiai svarstomomis sandorių problemomis.

Paklausos kreivės (vidutinių pajamų kreivės), vidutinių sąnaudų kreivės ir ribinės pajamų bei sąnaudų nubrėžtos kreivės sudaro pagrindinį modeliavimo aparatą firmų ir rinkų traktavimui antimonopoliniu aspektu. Daugelyje tų modelių glūdi dviejų rūšių efektyvumo prielaidos. Pirma, tariama, kad firma veikia remdamasi savo gamybos funkcija, kuri rodo maksimalią produkcijos apimtį, realizuojamą derinant gamybos veiksnių (daugiausia darbo ir kapitalo) pajėgumus. Negalėjimas veikti pagal gamybos funkciją reikštų tuščiai naudoti sąnaudas; tai atmestina. Antra, turint galvoje gamybos veiksnių kainas, tariama, jog firma kiekvienam įmanomam gamybos etapui taiko mažiausių sąnaudų reikalaujančių gamybos veiksnių derinius. Bendrųjų sąnaudų kreivė, iš kurios išvedamos vidutinių ir ribinių sąnaudų kreivės, yra sudaryta tokiu būdu.

Klausimas, koks firmos modelis – konkurencinis ar monopolinis – tinkamiausias, priklauso nuo to, ar masto ekonomija rinkos atžvilgiu yra didelė. Tačiau kad ir koks modelis būtų naudojamas, vyraujanti elgsenos prielaida bus pelno didinimas. Firmos pobūdis, priklausantis nuo to, ką ji gamins ir ką pirks, paprastai yra toks, koks pateiktas; vidinės organizacijos dalykų (hierarchinės struktūros, vidinės kontrolės procesų) paprastai nepaisoma. Dėl to konkurencija kapitalo rinkose retai tepasireiškia, daug mažiau ji patiriama iš esmės. Tai, kad daugelis firmų ir rinkų problemų yra užgniaužiama ar apeinama apribojant firmą gamybos funkcija, kuriai pelno didinimas buvo numatytas kaip tikslas, gal neturėtų būti staigmena.

1.1.2. Struktūros-elgsenos-veiklos rezultatų paradigma

Pramonės šakos organizavimo tradicija, susidariusi pagal struktūros-elgsenos-veiklos rezultatų paradigmą, taiko firmos pripažintosios mikroteorijos modelį kaip statybos bloką, tačiau pagrindinis analizės elementas yra pramonė. Rinkos struktūros ir firmų tarpusavio santykių įtaka ekonominės veiklos rezultatams užima pagrindinę vietą.

Šis firmos ir rinkos veiklos tyrimas yra net mažiau mikroanalitinis, negu tie anksčiau minėti pripažintosios mikroteorijos modeliai. Kad ir koks naudingas šis metodas būtų, daugeliu atvejų jis neišvengiamai yra ribotas kitais atžvilgiais. Tokios tradicijos strategijos analitikai, ypač daugelis Federacinės prekybos komisijos ekonomistų, dažnai sudėtingo ar nepažįstamo verslo praktikai primeta antikonkurencinius tikslus, kai vietoj pagrindinio praktinės veiklos objekto ima reikštis sandorių efektyvumas. Paprastai ima klostytis priešiškumas sudėtingai verslo organizacijai, nepaisant to, ar tai bus vertikalioji integracija, konglomeratinė organizacija, nauji kredito ar išperkamosios nuomos susitarimai ir pan.

1.1.3. Nuosavybės teisių tradicija

Nuosavybės teisių taikymas ekonomikos organizavimui yra palyginti nesenas. Furubotnas ir Pejovichas (1974) jo pradžią įžiūri XX a. šeštojo dešimtmečio Armeno Alchiano darbe. Gali būti keletas skirtingų to taikymo krypčių.

Sklandumo (*frictionlessness*) variantas yra gana kraštutinio pobūdžio (nors verčiantis galvoti ir neretai pamokantis) ir priklauso nuosavybės teisių grupei. Yra vienas itin svarbus „Coase'o teoremos" aspektas, kaip antai: skirstymo galimybė išlieka, nepaisant kam perduotos nuosavybės teisės, jei derybų išlaidos visiškai menkos[3]. Dabar tai gali būti akivaizdu ar netgi trivialu[4]. Tačiau vargiai tai galėjo būti akivaizdu, kai Coase'as tą teiginį pateikė 1960 metais, o paskui tuo klausimu buvo parašyta nemaža darbų. Šis teiginys daugelį padarė jautrius minčiai, kad išoriniai veiksniai neturi versti valstybę kištis.

Sklandumo prielaida labai kertasi su čia reiškiamu požiūriu. Užuot buvę visažiniai[5], sutarties dalyviai mano schemoje yra varžomi riboto racionalumo atžvilgiais. Vietoj nieko nekainojančių

[3] Alchiano ir Kessellio diskusija apie kapitalo rinkas be konkurencijos yra kitas pavyzdys (1962, p. 160).

[4] Tačiau atkreipkite dėmesį į Regano (1972) apibūdinimus.

[5] Visažinystė yra ryškus neriboto racionalumo variantas. Retai kada jis savaime kieno nors pripažįstamas, tačiau gerai dera su sklandumo prielaida ir galėtų būti teikiamas atvirai.

derybų mano derybos pasižymi informacijos ribotumu, oportunizmu ir vertingų išteklių aukojimu, o šalys siekia strateginio pranašumo ir paskui įsitraukia į ginčus.

Antroji kryptis nuosavybės teisių diskusijoje yra ta, jog institucijos įsitraukia į efektyvumo didinimą (Alchian, 1969; Demsetz, 1967). Ji artimesnė požiūriui, kurio laikomasi čia, esą atsižvelgiama į sandorio sąnaudas ir pabrėžiami efektyvumo aspektai, tačiau žmogiškieji ir aplinkos veiksniai, o ypač tos sąveikos, kurių esama tarp šių veiksnių, nuo kurių priklauso sandorių sąnaudos, yra nepakankamai plėtojami.

Mano analizė skiriasi tuo, kad sandorių sąnaudos siejamos su žmogiškaisiais ir aplinkos veiksniais, kurie iškyla organizacinių negalių sampratoje. Ji skiriasi ir tuo, jog esu linkęs būti daugiau intervencionistas, negu daugelis tų, kurie yra susiję su ta antrąja tradicija. Užuot vertinęs nesuokalbinius privataus sektoriaus ekonominius rezultatus kaip „gerus", kad tik vyriausybė leistų funkcionuoti privačiam sektoriui[6], esu aiškiai nusiteikęs kai ką iš jų nuliūdinti, kaip rodo mano vertikaliosios ir konglomeratinės organizacijos bei dominuojančios firmos problemos traktavimas.

Trečiasis požiūris, paremtas nuosavybės teisių literatūra, yra kaip tik susijęs su „efektyviąja kontrole". Mano pirmasis darbas apie vadybininko apdairumą (Williamson, 1964) kaip tik ir yra šio požiūrio iliustracija. Čia postuluojama vadybos naudingumo funkcija, taip pat tiriamos informacijos ribotumo pasekmės, neleidžiančios akcininkams vykdyti plačios kontrolės. Nuo to laiko šį požiūrį mėginta taikyti universitetams ir ligoninėms (Newhouse, 1970).

Kadangi šis požiūris sėkmingai krypsta „motyvacijos realizmo" link, jis menkai tesidomi „proceso realizmu"[7]. Jis paprasčiausiai

[6] Pateikiami pavyzdžiai apie Federacinę ryšių komisiją (1959) yra Coase'o, apie komunalinių paslaugų reguliavimą (1968) – Demsetzo.

[7] Trumpo motyvacijos realizmo aptarimo, kuriame performuluojama tikslo funkcija, nukreipta prieš proceso realizmą, pavyzdys yra *Firmos elgsenos teorija* (Cyert and March, 1963), žr. Williamson (1964, p. 10–17). Proceso realizmas, kuris domina mane toje knygoje, yra mikroanalitiškesnis už Cyerto ir Marcho požiūrį, nukreiptą į firmos elgsenos paprasto sprendimo taisyklių ir paprasto prisitaikymo taisyklių reikšmę. Mano analizės dalykas yra sandoris, ir, priešingai Cyertui ir Marchui, aš laikausi lyginamosios institucinės (rinkos ar hierarchijos) orientacijos.

per daug bendrai nagrinėja tokias specifines sandorių problemas, kurias esu nagrinėjęs savo knygoje ir kurios, manau, yra ekonomiškai svarbesnės.

1.2. Skiriamieji rinkų ir hierarchijų traktavimo bruožai

Pagrindiniai rinkų ir hierarchijų analizės, plėtojamos šioje knygoje, bruožai yra:

1. Ji akivaizdžiai rodo, kad ne technologija, o kaip tik sandoriai sudaro įdomiąsias mikroekonominės organizacijos problemas.
2. Laikomasi lyginamojo institucinio požiūrio: rinkos ir hierarchijos yra traktuojamos kaip alternatyvios sutarčių sudarymo formos.
3. Ji atskleidžia elementarių žmogaus prigimties požymių buvimą (ribotą racionalumą ir oportunizmą) ir sieja juos su aplinkos veiksniais (sudėtingumu/neapibrėžtumu ir mažais kiekiais) organizacinių negalių sampratos kontekste.
4. Ji daug mikroanalitiškesnė nei ankstesni tyrimai, nes gilinasi į periodinių sutarčių sudarymo alternatyvių organizacijos formų sąlygomis sandorines detales. Ribojimasis sutarčių sudarymo tyrimu reiškia, kad galima naudotis sutarčių sudarymo teisės žinovų patirtimi, išplėtota kitomis aplinkybėmis[8].
5. Kad ir kokia naudinga kai kuriems tikslams yra sklandumo fikcija, ji trukdo tirti alternatyvių ekonomikos organizavimo formų efektyvumą. Todėl sklandumo fikcijos atsisakoma.
6. Organizacijos forma, kuri rūpinasi hierarchijos skaidymo principais, įvedama kaip vidinė organizacinė atsvara žinomoms pramonės organizacijos rinkos struktūros priemonėms.

[8] Žr. Macaulay (1963) ir Leff (1970).

7. Iškyla naujų klausimų ar kitoks požiūris į senus klausimus traktuojant platų problemų spektrą, tarp jų lygiųjų grupės organizaciją, samdos santykį, vertikaliąją integraciją, konglomerato organizaciją, technologinę pažangą, dominuojančias firmas ir oligopoliją.
8. Šis požiūris, galima sakyti, nesiekia vertinti; jis nėra nei už, nei prieš organizacijos nevaržomas rinkos formas.
9. Patenkinamo mainų santykio siūlymas sudaro dalį ekonominės „atmosferos" sąvokos įvedimo problemos, todėl vertinamojo tarpusavio poveikio tarp sandorių ir grupėse nepaisymas, susijęs su *quid pro quo* analizės formomis, kurių atskirumas yra savaime suprantamas, čia nenagrinėjamas.

2. Organizacinių negalių samprata ir hierarchija

Organizacinių negalių samprata yra susijusi su mainų santykių, kurie *prima facie* nėra susiję, įvairovės tyrinėjimu ir siejasi atitinkamai su rinka ir panašiomis organizacijomis, turinčiomis ne rinkos pavidalą. Ji mėgina nustatyti galutinius (priešpriešinant tiesioginiams) sandorių trinties šaltinius. Lyginant su ankstesnėmis pastangomis aiškinti rinkos ir organizacines negalias, ji remiasi palyginti nedideliu aiškinamųjų veiksnių kiekiu.

Čia pateikiamas sandorių pabrėžimas turi panašumų (kartais labai didelių) su Johno R. Commonso studija, skirta institucionalizmo ekonomikai ketvirtąjį XX a. dešimtmetį. Taigi aš, kaip ir Commonsas, sandorį traktuoju kaip „galutinį ekonominio tyrimo elementą" (1934, p. 6). Be to, Commonsas pats susitelkia ties tuo, ką jis vadina „nuolatiniu rūpesčiu" ir „darbo taisyklėmis", kurios su tuo susijusios (1934, p. 69), specialiai pabrėždamas sutarčių sudarymą ateičiai. Čia pasirinkta kalba Commonsas išsako efektyvių būdų, padedančių užbaigti sandorius, kuriems neapibrėžtumo sąlygomis reikėjo periodinių sutarčių, plėtros rūpinimąsi. Dideli skirtumai tarp rinkų ir vidinių organizacijų darbo taisyklių (kurias sudaro paskatų ir kontrolės instrumentai, be to,

artimos jiems konstitucinės galios) yra glaudžiai susiję su lyginamaisiais instituciniais pasirinkimo tikslais. Taigi, nors nėra įprasto atitikmens tarp gana detalizuoto kvaziteisinio žodyno, kurį sukūrė Commonsas sandoriams ir organizacinių negalių sampratos kalbai vertinti, bendras jo traktavimas ir daugelis institucinių reiškinių, kurie jam rūpėjo, yra tie patys, kaip ir čia aptariamieji.

Organizacinių negalių samprata susideda iš žmogiškųjų veiksnių ir iš atitinkamų aplinkos veiksnių, kurie drauge paaiškina sutarčių sudarymo efektyvumą. Aplinkos veiksniai yra neapibrėžtumas/sudėtingumas ir maži kiekiai, ekonomistams žinomi pagal tą išskirtinį vaidmenį, kurį jie vaidina literatūroje apie rinkos ydą. Žmogiškieji veiksniai yra ribotas racionalumas ir oportunizmas, kurie šiaip mažiau žinomi. Negalima sakyti, kad tos žmogiškosios savybės niekada nebuvo anksčiau iškilusios ekonomikos mokslo literatūroje, tačiau anksčiau nebuvo stengiamasi jų parodyti kaip pagrindinių žmogiškųjų veiksnių ir susieti su minėtais aplinkos veiksniais. Be to, esama dar išvestinės aplinkybės, vadinamos informacijos ribotumu, ir sisteminės įtakos, vadinamos atmosfera, kuri tą sampratą užbaigia. Mano pastabos čia remiasi mažiau įprastomis kategorijomis siekiant pabrėžti būdą, kuriuo kiekvieną jų veikia vidinė organizacija.

Ribotas racionalumas gali turėti arba skaitmeninę, arba kalbinę formas. Suporinus ribotą skaitmeninę gebą su neapibrėžtumu, gaunama tai, kas sudaro visą aibę nenumatytų reikalavimų sandorių, neįvykdomų arba brangių surašyti. Aplinkybėmis, kai neišsamiųjų sutarčių sudarymas derybų šalis stato į didelį oportunistinės elgsenos pavojų, galima proteguoti alternatyvias organizacijos rinkos formas. Taip šiuo atveju gali atsirasti vidinė organizacija.

Vidinė organizacija ne tik padeda užkirsti kelią tokiam oportunizmui (žr. toliau), taip mažindama išsamiųjų sutarčių poreikį, tačiau hierarchija taip pat turi pranašumų skaičiavimo ir planavimo požiūriais, nes padeda specializuoti sprendimų priėmimą ir taupo komunikavimo išlaidas. Komunikavimo ekonomija iš dalies įgyvendinama specializuojant informacijos rinkimą ir sklaidą, iš dalies naudojant išskirtines normines ekonomijas, o

iš dalies dar skatinant sulieti lūkesčius [Malmgreno prasme (1961)].

Jau minėta, kad ribotas racionalumas reiškiasi ne tik kaip skaičiavimo ribojimas, bet ir kaip kalbos ribojimo rezultatas. Pastarasis, kai imamas drauge su informacijos ribotumo sąlyga, taip pat gali būti vidinės organizacijos priežastis. Čia riboto racionalumo problema iškyla tuo, jog sandorio dalyviai kartais neturi galimybių sėkmingai komunikuoti dėl sandorio prigimties vartodami žodžius ar simbolius, kurie sutarties kontekste yra svarbūs. Gali nebūti reikalingos kalbos ar suinteresuoti individai gali nesugebėti priimti jos, nes galbūt vidujai jie yra ribotų gebėjimų tokią kalbą išmokti.

Tačiau nors minimi individai gali būti kalbos požiūriu riboti sutarties sudarymo atžvilgiu, vis dėlto kitais atžvilgiais jie gali sėkmingai komunikuoti minimais klausimais. Mainams trukdo tik formaliosios kalbos negalia ar neįmanoma kaina. Kaip sako kinų priežodis, paveikslas gali kainuoti, sakysim, dešimt tūkstančių žodžių. Jo parodymas gali kainuoti dešimt milijonų. Mokymosi sistemos, pagrįstos „mokymosi ir mokymo dirbant" metodu, dažnai yra efektyviausios komunikavimo priemonės.

Prielaida, kad individai elgiasi vadovaudamiesi savo interesais, ekonomikai yra tokia įprasta, jog vargu ar ją reikėtų atskirai nagrinėti. Tačiau oportunizmas yra kai kas daugiau nei įprastas naudos sau siekimas. Naudos sau ieškojimas susijęs su klasta. Agentai yra įgudę veidmainiškai išnaudoti sandorio pranašumus. Taigi ekonominis žmogus, vertinamas remiantis jo sudaryto sandorio charakteristikomis, yra subtilesnė ir vingresnė būtybė, nei rodo paprasta naudos sau ieškojimo prielaida.

Oportunizmas gali reikšti arba duomenų iškraipymą, arba netikėjimą savo pažadais. Suprantama, duomenų iškraipymas įmanomas tik tada, kai susidaro informacijos ribotumo sąlyga. Atitinkamai pats informacijos ribotumas nekeltų jokios su sandoriais susijusios problemos, jeigu individams galėtų atvirai atskleisti informaciją, kurią jie gali pasirinktinai (už mažą kainą) gauti. Kaip tik individų polinkis savo naudai iškraipyti duomenis, prie kurių jie lengvai prieina, kelia sutarties problemą. *Ceteris paribus,*

organizacijos formoms, kurios padeda nustatyti tokias iškraipymo tendencijas, galinčias mažinti informacijos skirtumus tarp šalių per auditą, bus teikiama pirmenybė. Dėl šios priežasties gali atsirasti vidinė organizacija[9].

„Atmosfera" yra sąvoka, kurią neekonomistai linkę laikyti ne tokia atgrasia nei ekonomistai. Iš tikrųjų ekonomistai daro daug, kad racionaliai išaiškintų, kaip reikia suprasti žmogaus elgseną įprastais grynojo pelno terminais ir nuvainikuoti tokias palyginti neapibrėžtas sąvokas kaip „atmosfera". Pagramdykite kokį ekonomistą, ir rasite giliai užkietėjusį racionalistą[10].

Kad racionalumo požiūris turi didelių pranašumų, abejonių nekyla. Tačiau esama rizikos, jog jis bus taikomas per daug uoliai. Linkstama telkti dėmesį į dalis, kurios dažnai linksta į racionalizavimą kartais net visumos sąskaita[11]. Nuoroda į atmosferą turi tokį pranašumą, kad ji ryškiai kelia sistemines pasekmes. Kokie yra vyraujantys požiūriai, kaip juos veikia sandorių prigimtis ir kokių esama šalutinių poveikių pasekmių?

Įprasta ekonomikos prielaida (ji numanoma, jei ne aiškiai išreikšta) yra tokia, kad individai savo santykį su sistema trak-

[9] Tačiau tuo nenorima pasakyti, kad vidinė organizacija neturi kovoti su savomis iškraipymo problemomis. Ji turi tai daryti. Dėl priežasčių, pateiktų 7 skyriuje, vidiniam tiekimui būdingi polinkiai į savitarpiškumą, plėtrą ir pastovumą. Sprendimą apsirūpinti viduje, kai tokios galimybės esama, sprendimą tęsti projektą, kai jis jau pradėtas, ir sprendimą atnaujinti ar išplėsti vidinę galimybę, kai ji čia pat šalia – visa tai slopina biurokratinis procesas. Taigi kur esama efektyvios (didelių kiekių) konkurencijos, tiek šiuo metu, tiek ateityje rinkos tiekimui yra linkstama teikti pirmenybę. Tačiau aplinkybėmis, kuriomis paritetas tarp tiekėjų yra suardytas dėl neįprastų iniciatoriaus pranašumų, pasitikėjimui rinkos tiekimui aiškiai nebus teikiama pirmenybė.

[10] Arrowas aprašo ekonomistą kaip tokį žmogų, kuris „pagal išsilavinimą mano esąs racionalumo sargas, priskiriantis racionalumą kitiems ir primetantis jį visam socialiniam pasauliui" (1974, p. 16).

[11] Halberstamas (1973) aprašo prezidentą Kennedy ir vyriausiųjų patarėjų komandą, ypač McNamara ir MacGeorge Bundy, kaip užkietėjusius racionalistus, ir toms ypatybėms priskiria JAV užsienio ir karinės politikos nesėkmes Vietname. Eisenhoweris, priešingai, buvęs labiau politinis gyvūnas.

tuoja griežtai neutraliai, nešališkai. Priklausomai vien nuo sąlygos, jog sandoriai yra technologiškai atskiriami, kiekvienas sandoris gali būti įkainojamas atskirai ir vertinamas nepriklausomai. Tačiau manau, kad technologinis atskirumas yra tik būtina, bet nepakankama sąlyga, kad sandorius galima būtų traktuoti nepriklausomai. Pozicinis atskirumas taip pat turi būti nustatytas. Sandorių, kurie technologiškai yra atskiriami, tačiau poziciškai susieti tarpusavyje arba individualiu, arba grupės aspektu[12], tarsi jie būtų nepriklausomi, procesas neišvengiamai išleidžia iš akių šalutinių poveikių įtaką tuos sandorius įkainojant ir vertinant. Jei palaikoma nepriklausomumo fikcija, susidarys suboptimali sąlyga, kai faktiškai poziciniai šalutiniai poveikiai reiškiasi maržoje.

Viso to problema – išsiaiškinti, kada tokios pozicinės nuostatos veikia stipriai, o kada jų galima nepaisyti. Manau, jog sandoriai, kurie daro poveikį savigarbos ar/ir kolektyvinės gerovės suvokimui, yra tokio pobūdžio, kuriems pozicinės nuostatos yra ypač svarbios. Samdos santykis yra pagrindinė rinkos mainų institucija, kur matavimo intensyvumo įtaką požiūriui į darbą būtina vertinti atidžiai. Konkrečiau kalbant, pastangos samdos santykį skaidyti į dalis ir kiekvieną vertinti atskirai griežtai kalkuliaciniais instrumentiniais terminais gali turėti, bent kai kuriais individualiais atvejais, nepalankių gamybai pasekmių.

Įdomu pasvarstyti, kodėl individai nevertina visų rinkos sandorių neutraliai. Nors nepretenduoju į išsamų aiškinimą, manau, kad viena iš priežasčių yra ta, jog individai apskritai nėra kokie nors šizofrenikai savo ekonominės ir neekonominės tapatybės atžvilgiu. Individai, kurie patiria neišmatuojamų išorinių poveikių neekonominiuose kontekstuose ir dar siekia ten ne rinkos paslaugų, primeta požiūrius ir patirtį, susiklosčiusius ne rinkos aplinkybėmis, ir darbovietei. Užuot griežtai vertinę sandorius *quid pro quo* prasme taip, kad kiekviena sąskaita

[12] Individualūs išoriniai poveikiai turi tendenciją kartkartėmis iškilti. Grupinių išorinių poveikių iškyla tarp vienas kitam simpatizuojančių individų grupių.

būtų apmokama atskirai, jie tikisi palankaus balanso iš giminiškos sandorių grupės[13].

Anksčiau pateikta diskusija dėl proteguojamų būdų, kuriais hierarchija veikia kiekvieną iš veiksnių, iškylančių organizacinių negalių sampratoje, gali būti glaustai pateikta taip:

Ribotas racionalumas. Hierarchija išplečia racionalumo ribas, leisdama specializuoti sprendimų priėmimą ir taupyti komunikacijos sąskaita.

Oportunizmas. Hierarchija teikia papildomų paskatų ir kontrolės būdų išrankiau juos naudoti, taip padėdama užkirsti kelią mažumos oportunizmui.

Neapibrėžtumas. Hierarchija leidžia tarpusavyje susijusiems elementams prisitaikyti prie nenumatytų aplinkybių ir toliau padeda „absorbuoti" neapibrėžtumą[14].

Maži kiekiai. Hierarchija leidžia derybų dėl mažų kiekių neapibrėžtumą išspręsti potvarkiu.

Informacijos ribotumas. Hierarchija praplečia konstitucines galias auditui atlikti, taip siaurindama (įmanomai kuo

[13] Be to, individai priešinasi būti naudojami vien kaip įrankiai. Poetai ir filosofai kalba apie žmogaus orumą. Griežtas *quid pro quo* mainų santykis to, kas yra svarbiausia kieno nors orumui, atžvilgiu, kaip, sakysim, jo užsiėmimas, tokį įvaizdį gadina. Ypatingų darbų atveju lengvai susidaro gamybinių nuostolių, jei nuolat stengiamasi apmokėti einamąsias sąskaitas.

Būdinga šiuo atveju Naujosios kairės ekonominė teorija. Naujoji kairė atmeta tradicines ekonomijas iš dalies dėl to, jog minimi santykiai yra traktuojami kaip engėjiški. Tačiau Naujoji kairė yra ir neišranki savo kritikos požiūriu, ir naivi, lygiųjų grupę priskirdama proteguojamai organizacijos formai. Neišranki ji tuo, kad mažai tesistengia atpažinti tuos sandorius, kuriems neekonominiai sumetimai yra patys svarbiausi. Naivu yra ignoruoti ir ribotą racionalumą, ir oportunizmą kaip veiksnius, kurie smarkiai varžo lygiųjų grupės organizacijos efektyvumą.

Čia siūlomas toks požiūris: nesvarbu, ar kas rinkos sistemas vertina kaip liberalias, ar kaip išnaudotojiškas, nė vienas iš veiksnių organizacinių negalių sampratos požiūriu negali būti užtikrintai atmetamas vertinant alternatyvius būdus. Taip daryti būtų rizikinga, nes būtų proteguojami organizaciniai kraštutinumai, kurie pasirodys esą negyvybingi.

[14] Apie neapibrėžtumo absorbciją žr. Cyert ir March (1963), tai pat Malmgren (1961).

mažiau) informacijos atotrūkį, kuris susidaro tarp nepriklausomų veikėjų.

Atmosfera. Palyginti su rinkos mainų būdais, hierarchija sudaro (bent turint kai kurių tikslų) mažiau numanomą mainų atmosferą[15].

Tokie yra hierarchijos pranašumai. Tais atvejais, kai rinkos mainai tarp nedidelio skaičiaus prekybininkų vyksta neapibrėžtumo sąlygomis, pirmenybė teikiama hierarchiniams mainams. Tačiau čia reikėtų nurodyti du perspėjimo atvejus. Pirma, dėl priežasčių, išdėstytų 7 skyriuje, hierarchijai būdingos ir dydžio, ir sandorio ribos. Antra, minėti pranašumai yra tik potencialūs. Kad tas potencialas būtų įgyvendintas, reikia, jog būtų panaudoti atitinkami principai hierarchijai išardyti ir sukurtas reikalingas paskatų bei kontrolės aparatas. Tai jau organizacijos formos problema, nagrinėta 8 ir 9 skyriuose.

3. Antimonopolinės pasekmės

Politinės tyrimo pasekmės, turinčios principinę reikšmę, yra susijusios su antimonopolinėmis problemomis. Dewey's yra taip apibūdinęs ekonomistų vaidmenį antimonopolinėse diskusijose (1959, p. i):

> „Pagrindinės problemos, susijusios su monopolijos kontrole, yra „ekonominės" ta prasme, jog teisėjai ir ekspertai yra verčiami daryti sprendimus remdamiesi tuo, kaip jie įsivaizduoja verslo pasaulį „realiai" egzistuojantį, o ekonomistų uždavinys yra tyrimais ir apmąstymais pateikti jiems išsamesnį vaizdą."

Kadangi ši knyga neturi tikslo aprašyti verslo tikrovę, ji mėgina pateikti tikslesnį vaizdą. Tiek, kiek jai tokį tikslą pavyksta pasiekti ir turi politinę įtaką, antimonopolinis spaudimas ateityje bus vykdomas labiau pasirinktinai.

[15] Tačiau atminkite, kad šiuo atveju lygiųjų grupė rekomenduotina labiau nei hierarchija, bent nedidelėse organizacijose.

Čia yra pateikiama trumpa antimonopolinių pasekmių analizės santrauka vertikaliosios integracijos, konglomerato organizacijos, dominuojančios firmos ir oligopolijos aspektais. Tačiau nereikia manyti, kad ji apima visus organizacinių negalių sampratos taikymo antimonopolijoms atvejus. Vis dėlto tai pagrindinės problemos, kurios man šioje knygoje rūpėjo.

3.1. Vertikalioji integracija

Mano vertikaliosios integracijos tyrimas sandorio terminais suponuoja mišrų sprendimą. Rėksmingesni pareiškimai tų, kurie skelbia vertikaliąją integraciją (o bendresne prasme – visų rūšių vertikaliuosius rinkos varžymus) esant visiškai niekuo dėtą dėl antikonkurencinio potencialo, yra pateikiami kaip perdėti. Viena, tai gali būti priemonė telkti nematomoms monopolijos jėgoms (sakysim, lengvinant kainų diskriminaciją, kuri gali duoti ar neduoti efektyvios naudos). Be to, nors vertikalioji integracija pati savaime neturi tiesioginio poveikio rinkos koncentracijai jokiame etape, ji gali sunkinti įėjimą į didelės koncentracijos pramonės šaką, jei, atimant teisę naudotis (*foreclosing*) rinka, įėjimas būtų uždraudžiamas bet kam, išskyrus visiškai integruotą tiekėją ir jei darbo bei kapitalo rinkos neveikia sklandžiai. Tačiau kur minima pramonės šaka nėra labai sutelkta, tas pats antikonkurencinis potencialas yra ne toks grėsmingas. Nesant suokalbio, prielaida, kad vertikalioji integracija yra niekuo dėta ar naudinga, yra apskritai priimtina. Vertikaliojo susivienijimo taisyklės[16], kurios dabar nurodo, jog turto įsigijimas bus užginčytas, kai 10% turinti firma vienu kokios nors pramonės plėtros etapu įsigyja 6% turinčią firmą kitu etapu, neabejotinai yra per daug varžančios[17].

Suprantama, vertikalioji integracija, sykį jau padaryta, neįpareigoja firmos be galo laikytis integracijos, nors stiprių biurokratinių paskatų taip daryti dažnai esama. Tačiau, kai konkurencinis tieki-

[16] JAV Teisingumo departamentas, *Vertikaliojo susivienijimo taisyklės*, 1968 05 30 (spausdinta mimeografu).

[17] Donaldas Turneris, vadovavęs Antimonopoliniam skyriui tuo laiku, kai buvo išleistos vertikaliojo susivienijimo taisyklės, informuoja mane, kad pritaria nuomonei, jog tos taisyklės yra per daug varžančios.

mas pasidaro prieinamas, vidinis tiekimas, kaip viešosios politikos dalykas, darosi palyginti nemėgstamas, nes jis negali užtikrinti mažiausių sąnaudų[18]. Svarstant biurokratinius polinkius išlaikyti integracinį santykį, daugiau dėmesio gal reikėtų kreipti į tai, kad tiekimo firmos būtų skatinamos savanoriškai išparduoti aktyvus.

3.2. Konglomerato organizacija

Platus puolimas, kurį pradėjo kai kurie teisininkai ir ekonomistai prieš konglomeratus, pasirodo esąs pernelyg smarkus. Be to, kaip paaiškėjo, trintis kapitalo rinkoje pasirodė esanti nepaprastai svarbi. Nesant bendrovių perėmimo trinties ar nevisiško sutapimo tarp esamos vadovybės privilegijuotos funkcijos ir firmos akcininkų, konglomeratas, pasirodo, neturįs socialiai atlyginti įpareigojančio ekonominio tikslo. Tačiau ekonomikoje, kur kapitalo rinkos grąžos fondai ir perskirstomieji fondai pareikalauja neįprastų sandorinių sąnaudų ir/ar specialių firmų vadovai oportunistiškai atskleidžia teigiamus uždarbių išsaugojimo pranašumus, vidinis išteklių perskirstymas daugiau pelno duodantiems atvejams yra tai, kas, palyginti su panašaus pobūdžio specializuotomis firmomis, labiausiai vertina konglomeratą. Konglomeratas tokiomis aplinkybėmis imasi žadinančios miniatiūrinės kapitalo rinkos atsakomybės. Tai, kad antimonopolijų specialistams tokios pasekmės nedaro įspūdžio, paaiškinama jų nuostata, jog tik ekonomijos, turinčios technologinius šaltinius, vertos dėmesio, gal drauge ir įsitikinimas, jog vidinė organizacija, išstumdama „konkurencines rinkos jėgas", nors ir labai silpnos jos būtų, yra antikonkurencinė[19].

[18] Žr. 9 išnašą.

[19] Žr., pavyzdžiui, Blake (1973, p. 566, 574, 578, 579). Blake'o požiūris į technologiją yra būdingas daugeliui ekonomistų. Taigi Adamsas teigia: „Technologinio efektyvumo vienetas yra gamykla, o ne firma. Vadinasi, yra neabejotinų plačiai integruotų operacijų pranašumų, būdingų atskirai plieno gamyklai, tačiau mažai technologiškai pateisinama jungti tas funkciniu požiūriu skirtingas gamyklas į atskirą administracinį vienetą" (1970, p. 229). Šis teiginys yra teisingas tik iš dalies, tačiau jis nėra pakankamai teisingas. Sandorių, kaip ir technologinius, veiksnius reikia svarstyti atsižvelgiant į bendrą efektyvumą.

Tačiau, sykį pripažinus, jog kapitalo rinka išteklių skirstymo ir vadybos priežiūros aspektais pareikalauja neįprastų sandorių sąnaudų, akivaizdžiai iškyla aiški būtinybė skatinti organizacines naujoves arba bent joms netrukdyti, nes jos galėtų švelninti vidinius organizacinius iškraipymus. Konglomeratas, kaip vienas iš organizacinės formos apibūdinimų, kuriuos esu ne kartą pabrėžęs, turi patrauklių savybių tuo atžvilgiu, jog rinką daro patikimesnę bendrai kontrolei, taip ugdydamas savivaldą tarp šiaip oportunistinių vadybininkų ir didelio pelno labui padeda perskirstyti išteklius. Todėl, išskyrus milžiniškas firmas, kuriose rimtai keliamas socialinių ir politinių deformacijų kompensavimo rizikos klausimas, palankesnė antimonopolinių vykdomųjų įstaigų laikysena konglomeratų atžvilgiu atrodytų esanti užtikrinta.

3.3. Dominuojančios firmos

Sandorinis požiūris į firmos dominavimo sąlygą gali būti priešpriešinamas tradiciškesniems aiškinimams, kurie dominuojančios firmos rezultatus paprastai sieja su masto ekonomija gamyboje ar su neteisėta elgsena. Esu įsitikinęs, jog daugelis tų kaltinimų dėl antikonkurencinės elgsenos yra išgalvoti, bent ta prasme, kad, jei toks poelgis pasitaikytų, tikriausiai jis negalėtų sukurti dominuojančios firmos sąlygų. Be to, nors manau, jog masto ekonomiją reikėtų laikyti apsauga nuo dominavimo, tikiuosi, jog technologinės ekonomijos paprastai bus išnaudotos pasiekus tokį dydį, kuris brandžios pramonės sąlygomis neužtikrins visiško dominavimo.

Mano nuostata tokia, kad dominavimas dažnai būdingas varžovų įsipareigojimų vykdymo ir atsitiktinės rinkos negaliai. *Nuolatinė* faktiškų ir potencialių varžovų negalia suvokti ekonominių galimybių kritiškais pramonės raidos etapais gali padaryti visuomenę daugelį metų priklausomą nuo dominuojančios firmos. Atsitiktiniai įvykiai per šį ankstyvą plėtros laikotarpį taip pat gali prisidėti prie dominavimo, kurio rezultatai, be to, vargiai ar bus sužlugdyti nepriklausomų rinkos procesų, jei brandžiomis kokios nors pramonės šakos plėtros sąlygomis atsitiktiniai trikdžiai ne-

bus silpninami. Užuot pasyviai pritarus tokiems monopolistiniams rezultatams ar patraukus (sumanios) elgsenos prieš dominuojančias firmas keliais, yra siūloma konstruktyvi pagalba, jei gali būti atskleistos įsipareigojimų vykdymo ar atsitiktinės rinkos negalios.

3.4. Oligopolija

Principinė šio tyrimo nuostata oligopolinių pramonės šakų atžvilgiu yra tokia, jog oligopolija neturėtų būti nekritiškai prilyginama firmos dominavimo sąlygai. Daug sunkiau yra aptarinėti išsamų suokalbišką susitarimą – čia esama daug daugiau problemų, nei paprastai manoma, kaip pagerinti jungtinio pelno didinimo rezultatą. Todėl „grupinės monopolijos" teorijos turėtų būti vertinamos skeptiškai. Racionali antimonopolinė politika tikriausiai turėtų pirma apimti dominuojančios firmos pramonės šakas ir, kur įmanoma, siekti ten išskaidymo prieš pradedant puolimą prieš oligopolijas. Priešingai, negu kartais sakoma, *esama* perspektyvios naudos, kurios galima gauti dominuojančios firmos pramonę verčiant į oligopolinę.

Ankstesni vertinimai gali būti priešpriešinami įprastesniems požiūriams į struktūrinę monopoliją. Jei ne ta neteisėta elgsena, dominuojančios firmos rezultatai retai kada ginčijami. Oligopolines pramonės šakas, priešingai, neseniai specialiai užsipuolė Nealo Specialioji grupė[20] ir Harto įstatymo projektas[21]. Mano supratimu, skirtumai tarp čia siūlomų ir paimtų iš kitur rekomendacijų pasižymi tuo, kad čia pabrėžiami tie sandorių veiksniai, kurie anksčiau daugiausia buvo ignoruojami[22].

[20] Nealas ir kt., „Baltųjų Rūmų specialios paskirties grupė antimonopolinei politikai tirti", *BNA Antitrest and Trade Regulation Report*, Nr. 411, 1968 05 27, Specialusis priedas, II dalis.

[21] „Pramonės reorganizacijos Aktas", *Congressional Record of the 92nd Congress*, 2 d., sess., 1972 07 24, t. 118, S11494.

[22] Nors Nealo Pranešime ir Harto įstatymo projekte dominuojančios pramonės šakos firmos nėra išskirtos iš oligopolijos pogrupio, nė viename iš jų dominuojančiai pramonės šakos firmai neskiriama specialaus dėmesio, koks skiriamas čia.

4. Keletas nurodymų tolesniam tyrimui

4.1. Teoriniai nurodymai

Svarbiausias teorinis poreikis yra toliau tyrinėti hierarchijos ypatybes. Deja, matematinė hierarchijos formų teorija nėra pakankama (Varaiya, 1972, p. 497). Simono (1962) hierarchijos evoliucijos tarpdalykinė apžvalga ir jos euristinių pranašumų aptarimas sudaro vertingą pagrindą tokioms pastangoms[23].

Ekonominės hierarchinių organizacijos formų ypatybės gali būti visiškai nustatytos tik padarius papildomą darbą, susijusį su ribotu racionalumu ir su vidinės kontrolės procesų efektyvumu. Tačiau kad vidinė kontrolė nebūtų pernelyg akcentuojama ir su perdėtu įkarščiu iškeliama, drauge reikia daugiau dėmesio skirti atmosferos ekonomikos analizei.

Organizacinių naujovių reikšmė ekonominiam efektyvumui tėra menkai suprantama. Arrowas šiuo atveju teigia, kad „svarbiausias organizacinio projekto poreikis yra vis didėjanti geba vykdyti plačią darbotvarkę. <...> Trumpalaikis efektyvumas ir netgi lankstumas esant ribotoms alternatyvoms gali būti ne toks svarbus ilgos laiko trukmės požiūriu kaip platus potencialios veiklos mastas" (1974, p. 59). Tai verčiantis mąstyti ir intuityviai patrauklus teiginys, tačiau aiškiai matyti, kad jį reikia tyrinėti. Tiek istorinės, tiek teorinės studijos gali padėti suprasti šią problemą. Verta tyrinėjimų ir organizacinių naujovių sklaida pramonės šakose, tarp pramonės šakų ir tarp kultūrų tiek sklaidos proceso mechanikos prasme, tiek ekonominėmis pasekmėmis, susijusiomis su įvairiomis organizacijos naujovėmis, iš kurių kaip ryškiausią pavyzdį iškelčiau daugiadalę struktūrą.

4.2. Empiriniai nurodymai

Darant prielaidą, kad organizacinės struktūros priemonės daugeliui korporacijų gali veikti daugelį metų, galima būtų parengti

[23] Žr. Alexander (1964) ir Ashby (1960).

studijas apie organizacijos formos įtaką įmonės veiklos rezultatams ir skerspjūvio, ir laiko požiūriais. Nors galima nesunkiai pacituoti individualių pagerintos veiklos pavyzdžių, mastas, kuriuo darbą atskirose firmose paveikė organizacijos formų kaita, gali būti nustatytas tik sistemingiau analizuojant laiko eigos duomenis. Tarp skerspjūvio tipo studijų, kurias būtų naudinga pakartoti pristatant organizacinę formą kaip aiškinamąjį kintamą dydį, yra studijos apie alternatyvių fondų šaltinių grąžos normas (Baumol et al., 1970; Grabowski ir Mueller, 1974), pramonės studijos apie lyginamąjį firmų efektyvumą (Gordon, 1965), taip pat bendresnio pobūdžio studijos apie finansinę ir ekonominę veiklą (Meyer, 1967). Naujasis Westono ir jo bendradarbių darbas (1970; 1972) apie konglomerato veiklą taip pat galėtų būti patikslintas parodant organizacijos formos skirtumus.

Vertikaliosios integracijos istorinės studijos, tokios kaip Buttricko (1952), prisidėtų prie geresnio vertikaliųjų struktūrų pagrindų ir savybių supratimo. Atsižvelgiant į šios knygos pobūdį daugiausia dėmesio teikiama ne technologijos, o sandorio sąlygoms. Galėtų būti naudingai imamasi ir kvaziintegruotų organizacijos formų (pavyzdžiui, franšizės) tyrimų. Šiuo atveju gali būti svarbus požiūris į prieštarą tarp nepriklausomų įmonių iniciatyvų ir integruotų struktūrų valdymo.

Dėmesys dominuojančios firmos problemai galėtų būti kreipiamas viena iš dviejų krypčių. Įdomų aspektą galėtų sudaryti pramonės istorijos rekonstrukcija, ypač tarpinio plėtros etapo, norint įvertinti įsipareigojimų vykdymo ir/ar atsitiktinio įvykio negalią. Tai pareikalautų rekonstruoti pagrindinius įvykius ir įvertinti kritinius sprendimus, padarytus varžovų ir perspektyvių įeinančiųjų. Ne toks reikšmingas aspektas būtų paprasčiausia prielaida, jog dominavimas susidarė dėl aprašytų rinkos ydų tipų, ir įspėti dėl galimybės, jog dominuojančios firmos rezultatas yra priskirtinas būtent masto ekonomijai ar tebegaliojantiems pirminiams patentams.

Pastarasis aspektas intelektiniu požiūriu yra ne toks patenkinamas negu mėginimas rekonstruoti pramonės istoriją tuo laikotarpiu, kai dominavimas prasidėjo. Kadangi dominuojančios firmos pramonės šakų skaičius yra palyginti mažas, gali būti įmanoma

laikytis ambicingesnio požiūrio, jei tokius tyrimus darytų mokslininkai. Tačiau aktyvus antimonopolinių vykdomųjų įstaigų domėjimasis ir parama vis dėlto palengvintų tokias pastangas. Mokslininkų ir antimonopolinių vykdomųjų įstaigų darbuotojų bendradarbiavimas domintis dominuojančiomis pramonės šakų firmomis atrodytų visiškai pateisinamas.

4.3. Viešoji reguliavimo politika

Argumentų, kad didelių kiekių siūlymas iš pat pradžių pagrįstai garantuoja, jog prekė ar paslauga bus vėliau tiekiamos palankiomis sąlygomis (Demsetz, 1968), patikimumas turėtų būti peržiūrėtas atidžiai kreipiant dėmesį į sutarties sudarymo proceso detales. Ar tokios „nereikšmingos komplikacijos", kaip įrangos patvarumas ir netikrumas, gali būti prisiimtos, neatskleidus visos politikos reikšmingumo įrodymo? Kai jos yra pateikiamos ir trumpalaikių bei ilgalaikių sutarčių ribos yra pripažįstamos, ar tokiu atveju privalu laikytis privataus sektoriaus „sprendimo"? Jeigu ne, neabejotinai prireiks įvertinti alternatyvių minimos veiklos organizavimo formų sandorines savybes prieš priskiriant jas pačiai efektyviausiai formai[24].

[24] Esu turėjęs progą taikyti šią tyrimo kryptį. Rezultatai patvirtina mano prielaidą, jog Demsetzo franšizės derybų schema yra nepakankamai mikroanalitinė, ir ją slegia griežti operaciniai ribotumai. Žr. mano darbą „Franšizės derybos dėl natūralių monopolijų – apskritai ir CATV atžvilgiu" (greit pasirodys).

Bibliografija

Adams, Walter, "Galbraith Wrong in Fact and Policy," *Hearings Before the Subcommittee of the Select Committee on Small Business*, U. S. Senate, 90th Cong., 1st Sess., June 29, 1967. Repr. In P. A. Samuelson, ed., *Readings in Economics*, 6th ed., New York: McGraw-Hill Book Company, 1970, pp. 227-230.

Adams, William J., "Firm Size and Research Activity: France and the United States," *Quarterly Journal of Economics, 84:* 386-409, August 1970.

Adelman, M. A., "The Antimerger Act, 1950-1960," *American Economic Review, 51:* 236-244, May 1961.

Akerlof, G. A., "The Markets for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics, 84:* 488-500, August 1970.

Alchian, A. A., "Uncertainty, Evolution and Economic Theory," *Journal of Political Economy, 58:* 211-221, June 1950.

—, "Costs and Outputs," in M. Abramovitz et al., *The Allocation of Economic Resources: Essays in Honor of Bernard Francis Haley*, Stanford University Press, 1959, pp. 23-40.

—, "Corporate Management and Property Rights," in H. G. Manne, ed., *Economic Policy and Regulation of Corporate Securities*. Washington: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1969, pp. 337-360.

— and H. Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review, 62:* 777-795, December 1972.

—, and H. Demsetz, "The Property Rights Paradigm," *Journal of Economic History, 33:* 16-27, March 1973.

— and R. A. Kessel, "Competition, Monopoly, and the Pursuit of Pecuniary Gain," *Aspects of Labor Economics*. Princeton: Princeton University Press, 1962.

Alexander, C., *Notes on the Synthesis of Form*. Cambridge: Harvard University Press, 1964.

Alexander, T., "The Unexpected Payoff of Project Apollo," *Fortune, 80:* 114-117 ff., June 1969.

Allen, Bruce T., "Vertical Integration and Market Foreclosure: The Case of Cement and Concrete," *The Journal of Law and Economics, 14:* 251-274, April 1971.
Allen, Stephen A., III, "Corporate Divisional Relationships in Highly Diversified Firms," in Jay W. Lorsch and Paul R. Lawrence, eds., *Studies in Organization Design*. Homewood, III,: Richard D, Irwin, Inc., 1970, pp. 16-35.
Angyal, A., "A Logic of Systems," in F. E. Emery, ed., *Systems Thinking*. Middlesex, England: Penguin Books Ltd., 1969, pp. 17-29.
Areeda, Philip, *Antitrust Analysis*. Boston: Little, Brown and Company, 1967.
Arrow, K. J., "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention," in *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: Princeton University Press, 1962, pp. 609-625.
—, "Comment," *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: Princeton University Press, 1962, pp. 353-358.
—, *Aspects of the Theory of Risk Bearing*. Helsinki: Yrjo Jahnssonin Saatio, 1965.
—, "The Organization of Economic Activity," *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*. Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st Sess., 1969, pp. 59-73.
—, *Essays in the Theory of Risk-Bearing*. Chicago: Markham, 1971.
—, "Gifts and Exchanges," *Philosophy and Public Affairs*, Summer 1972, 343-362.
—, *Limits of Organization*. New York: W. W. Norton&Company, Inc., 1974.
Ashby, W. R., *Design for a Brain*. New York: John Wiley&Sons, Inc., 1960.
Bain, J. S., *Barriers to New Competition*. Cambridge: Harvard University Press, 1956.
—, *Industrial Organization*. New York: John Wiley&Sons, Inc., 1968.
Baldwin, W. L., "The Feedback Effect of Business Conduct on Industry Structure," *Journal of Law and Economics, 12:* 123-153, April 1969.
Banfield, E. C., *The Moral Basis of a Backward Society*. New York: The Free Press, 1958.
Barnard, C. I., *The Functions of the Executive*, 2d ed., Cambridge: Harvard University Press, 1962.
—, "Functions and Pathology of Status Systems in Formal Organizations," in W. F. Whyte, ed., *Industry and Society*. New York: Mc Graw-Hill Book Company, Inc., 1946, pp. 46-83.

Barro, R. J., "Monopoly and Contrived Depreciation," *Journal of Political Economy*, March/April 1972, *81:* 598-602.
Bartlett, F. C., *Remembering*. Cambridge, England: The University Press, 1932.
Baumol, W. J., *The Stock Market and Economic Efficiency*. New York: Fordham University Press, 1965.
—, P. Heim, B. Malkiel and R. Quandt, "Earnings Retention, New Capital, and the Growth of the Firm," *Review of Economics and Statistics 52:* 345-355, November 1970.
Baxter, William F., "Legal Restrictions on Exploitation of the Patent Monopoly: An Economic Analysis," *Yale Law Journal 76:* 267-370, December 1966.
Becker, G., "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis," *Journal of Political Economy*, Supplement. *70:* 9-44, October 1962.
Beer, S., "The Aborting Corporate Plan: A Cybernetic Account of the Interface Between Planning and Action," in E. Jantsch, ed., *Perspectives of Planning*. Paris, 1969, pp. 397-422.
Berle, A. A. and G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Commerce Clearing House, Inc., 1932.
Berry, C. H., "Corporate Diversification and Market Structure," *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 196-204, Spring 1974.
Bhargava, Narottam, *The Impact of Organization Form on the Firm: Experience of 1920-1970*. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Pennsylvania, 1972.
Blair, John M., "The Conglomerate Merger in Law and Economics," *Georgetown Law Review*, *43:* 79-92, Summer 1958.
Blake, H. M., "Conglomerate Mergers and the Antitrust Laws," *Columbia Law Review*, 73: 555-592, March, 1973.
Blau, P. M. and R. W. Scott, *Formal Organizations*. San Francisco: Chandler Publishing Company, 1962.
Bork, Robert H., "The Rule of Reason and the Per Se Concept: Price Fixing and Market Division, I," *Yale Law Journal*, *74:* 775-847, April 1965.
—, "The Rule of Reason and the Per Se Concept: Price Fixing and Market Division, I," *Yale Law Journal*, *74:* 775-847, April 1965.
—, "The Rule of Reason and the Per Se Concept: Price Fixing and Market Division, II," *Yale Law Journal*, *74:* 375-475, January 1966.

—, "Vertical Integration and Competitive Processes," in J. Fred Weston and S. Peltzman, eds., *Public Policy Towards Mergers*. Pacific Palisades, Calif.: Goodyear Publishing Company, 1969, pp. 139-149.

Boulding, K. E., "The Economics of Knowledge and the Knowledge of Economics," *American Economic Review, 58:* 1-13, May 1966.

Bower, Joseph L., "Management Decision Making in Large Diversified Firms," draft, October 1, 1971.

Bowman, Ward S., *Patents and Antitrust Law: A Legal and Economic Appraisal*. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

Bronfenbrenner, Martin, "Japan's Galbraithian Economy," *Public Interest, 21:* 149-157, Fall 1970.

Brown, Alvin, *Organization, A Formulation of Principles*. New York: Hibbert Printing Company, 1945.

Brown, Donaldson, "Pricing Policy in Relation to Financial Control," *Management and Administration, 1:* 195-258, February 1924.

Buttrick, J., "The Inside Contracting System," *Journal of Economic History, 12:* 205-221, Summer 1952.

Campbell, Donald T., "Systematic Error on the Part of Human Links in Communication Systems," *Information and Control*, Vol. 1, 1958, pp. 334-369.

—, "Reforms as Experiments," *American Psychologist, 24:* 409-429, April 1969.

Cary, William, "Corporate Devices Used to Insulate Management from Attack," *Antitrust Law Journal*, (1) *39:* 318-333, 1969-1970.

Caves, R., *American Industry: Structure, Conduct, Performance*, 2d ed., Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, Inc., 1967.

Chandler, Alfred D. Jr., *Strategy and Structure*. New York: Doubleday&Company, Inc., Anchor Books Edition, 1966.

—, and S. Salisbury, *Pierre du Pont and the Making of the Modern Corporation*. New York: Harper&Row, Publishers, Incorporated, 1971.

Chernoff, H. and L. E. Moses, *Elementary Decision Theory*. New York: John Wiley&Sons, Inc., 1959.

Churchill, N. C., W. W. Cooper and T. Sainsbury, "Laboratory and Field Studies of the Behavioral Effects of Audits," in C. P. Bonini et al., eds., *Management Controls: New Directions in Basic Research*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1964, pp. 253-267.

Cicchetti, C. J. and M. A. Freeman, "Option Demand and Consumer Surplus: Further Comment," *Quarterly Journal of Economics, 85:* 528-539, August 1971.

Coase, R. H., "The Nature of the Firm," *Economica N. S.* 1937, *4:* 386-405, repr. in G. J. Stigler and K. E. Boulding, eds., *Readings in Price Theory*. Homewood. Ill.: Richard D. Irwin, Inc., 1952.

—, "The Federal Communications Commission," *The Journal of Law and Economics, 2:* 1-40, October 1959.

—, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics, 3:* 1-44, October 1960.

—, "The Regulated Industries: Discussion," *American Economic Review, 54:* 194-197, May 1964.

—, "The Conglomerate Merger," working paper for the Task Force on Productivity and Competition, *Report of the Task Force on Productivity and Competition* (the Stigler Report), February 18, 1969, repr. in *B.N.A. Antitrust and Trade Regulation Reporter,* No. 415, X-1 – X-2, June 24, 1969.

—, "Industrial Organization: A Proposal for Research," in V. R. Fuchs, ed., *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*. New York: National Bureau of Economic Research, 1972, pp. 59-73.

Cole, A. H., "The Entrepreneur: Introductory Remarks," *American Economic Review, 63:* 60-63, May 1968.

Comanor, W. S., "Research and Technical Change in the Pharmaceutical Industry," *Review of Economics and Statistics, 47:* 182-190, May 1965.

—, "Market Structure, Product Differentiation, and Industrial Research," *Quarterly Journal of Economics, 81:* 639-657, November 1967.

Commons, John R., *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press, 1934.

—, *The Economics of Collective Action*. Madison: University of Wisconsin Press, 1970.

Cox, A., "The Legal Nature of Collective Bargaining Agreements," *Michigan Law Review, 57:* 1-36, November 1958.

Cyert, R. M. and J. G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, Inc., 1963.

Dahl, R. G. and C. E. Lindblom, *Politics, Economics and Welfare*. New York: Harper&Row, Publishers, Incorporated, 1963.

Davis, L. E. and D. C. North, *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1971.

Davis, Otto A. and Andrew Whinston, "Externalities, Welfare, and the Theory of Games," *Journal of Political Economy, 70:* 241-262, 1962.

Dayan, David, *Vertical Integration and Monopoly Regulation*. Unpublished Ph.D. dissertation, Princeton University, 1972.
Demsetz, H., "Toward a Theory of Property Rights," *American Economic Review, 57:* 347-359, May 1967.
—, "The Cost of Transacting," *Quarterly Journal of Economics, 82:* 33-53, February 1968.
—, "Why Regulate Utilities?" *Journal of Law and Economics, 11:* 55-66, April 1968.
—, "Information and Efficiency: Another Viewpoint," *Journal of Law and Economics, 12:* 1-22, April 1969.
Dewey, D., *Monopoly in Economics and Law*. Chicago: Rand McNally&Company, 1959.
Diamond, P., "Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities: Comment," in M. Intrilligator, ed., *Frontiers of Quantitative Economics*, Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971, pp. 30-32.
Dirlam, J. and A. Kahn, *Fair Competition, The Law and Economics of Antitrust Policy*, Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1954.
Doeringer, P. and M. Piore, *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Boston: D. C. Heath and Company, 1971.
Downs, Anthony, *Inside Bureaucracy*. Boston: Little, Brown and Company, 1967.
Drucker, Peter F., "The New Markets and the New Capitalism," *The Public Interest*, No. 21: 44-79, Fall 1970.
—, "On Managing the Public Service Institution," *The Public Interest*, No. 33: 43-60, Fall 1973.
Dunlop, J., "The Task of Contemporary Wage Theory," in G. W. Taylor and F. C. Pierson, eds., *New Concepts in Wage Determination*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1957, pp. 117-139.
—, *Industrial Relation Systems*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1958.
Eckstrom, L. J., "Industrial Foreign Licensing Arrangements," in W. S. Surrey and C. Shaw, eds., *A Lawyers Guide to International Business Transactions*. Philadelphia: Committee on Continuing Legal Education of the American Law Institute and the American Bar Association, 1963.
Edgeworth, F. Y., *Mathematical Psychics*. London: Kegan Paul, 1881, repr. New York: Kelley and Millman, 1954.
Edwards, C. D., "Economic Concentration, Part 1: Overall and Conglomerate Aspects," *Hearings before the Subcommittee on*

Antitrust and Monopoly, Committee on the Judiciary, U.S. Senate, 82nd Cong. 1964, pp. 36-47.
Emery, J. C., *Organizational Planning and Control Systems: Theory and Technology*. New York: The Macmillan Company, 1969.
Etzioni, A., *A Comparative Analysis of Complex Organizations*. New York: The Free Press, 1961.
Feldman, J. and H. Kanter, "Organizational Decision Making," in J. March, ed., *Handbook of Organizations*. Chicago: Rand McNally&Company, 1965, pp. 614-649.
Feldman, Paul, "Efficiency, Distribution and the Role of Government in a Market Economy," *Journal of Political Economy, 79:* 508-523, May/June 1971.
Feller, W., *An Introduction to Probability Theory and Its Application*. New York: John Wiley&Sons, Inc., 1957.
Fellner, William, "Prices and Wages under Bilateral Oligopoly," *Quarterly Journal of Economics, 61:* 503-532, August 1947.
—, *Competition Among the Few*. New York: Alfred A. Knopf, Inc., 1949.
—, "The Influence of Market Structure on Technological Progress," *Quarterly Journal of Economics, 65:* 560-567, November 1951.
Fisher, F. M. and P. Temin, "Returns to Scale in Research and Development: What Does the Schumpeterian Hypothesis Imply?" *Journal of Political Economy, 81:* 56-70, January/February 1973.
Franko, Lawrence G., "The Growth, Organizational Efficiency of European Multinational Firms: Some Emerging Hypotheses," *Colloques International Aux C.N.R.S.*, 1972, No, 549: 335-366.
Friedman, M., *Essays in positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
Galbraith, J. K., *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1952.
—, "Control of Prices and People," *The Listener, 76:* 793-795, December 8, 1966.
—, *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1967.
Gardner, John W., *Self Renewal: The Individual and the Innovative Society*. New York: Harper&Row, Publishers, Incorporated, 1964.
Georgescu-Roegen, N., "Chamberlin's New Economics and the Unit of Production," in R. E. Kuenne, ed., *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact*. New York: John Wiley and Sons, Inc., 1967, pp. 31-62.

Goffman, I., *Strategic Interaction*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1969.

Gordon, R. J., "Airline Costs and Managerial Efficiency," *Transportation Economics*. New York: Columbia University Press, 1965, pp. 61-92.

Gouldner, A. W., "The Norm of Reciprocity," *American Sociological Review, 25:* 161-179, 1961.

Grabowski, Henry G. and Dennis C. Mueller, "Life Cycle Effects on Corporate Returns on Retentions," *Review of Economics and Statistics,* forthcoming.

Green, H. A. J., *Consumer Theory*. Middlesex, England: Penguin Books Ltd., 1971.

Grosvenor, W. M., "The Seeds of Progress," *Chemical Markets,* 1929, pp. 23, 24, 26.

Guetzkow, H., "Communication in Organizations," in J. G. March, ed., *Handbook of Organizations*. Chicago: Rand McNally&Company, 1965, pp. 534-573.

Hadley, A. T., "The Good and Evil of Industrial Combination," *Atlantic Monthly, 79:* 377-385, March 1897.

Halberstam, David, *The Best and the Brightest*. New York: Random House, Inc., 1973.

Hamberg, D., "Invention in the Industrial Laboratory," *Journal of Political Economy, 71:* 95-116, April 1963.

—, *R&D: Essays on the Economics of Research and Development*. New York: Random House, Inc., 1966.

Hamilton, W. F. and M. A. Moses, "An Optimization Model for Corporate Financial Planning," *Operations Research, 21:* 677-692, May/June 1973.

Hampton, D., C. Summer and R. Webber, *Organizational Behavior and the Practice of Management*. Glenview, Ill.: Scott, Foresman and Company, 1968.

Handler, M., "Twenty Fourth Annual Antitrust Review," *Columbia Law Review, 72:* 1-63, January 1972.

Harberger, A. C., "Three Basic Postulates for Applied Welfare Economics: An Interpretative Essay," *Journal of Economic Literature, 2:* 785-797, September 1971.

Harrison, B., *Education, Training, and the Urban Ghetto*. Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1972.

Hayek, F., "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review, 35:* 519-530, September 1945.

Heflebower, R. B., "Observations on Decentralization in Large Enterprises," *Journal of Industrial Economics, 9:* 7-22, November 1960.
Hicks, J. R., "Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly," *Econometrica, 3:* 1-20, January 1935.
—, "The Rehabilitation of Consumer Surplus," *Review of Economic Studies, 7:* 108-116, February 1941.
Hirschman, A. O., *Exit, Voice and Loyalty.* Cambridge: Harvard University Press, 1970.
Hirshleifer, J., "The Firm's Cost Function: A Successful Reconstruction," *Journal of Business, 35:* 235-255, July 1962.
—, *Investment, Interest and Capital.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall Inc., 1970.
Hofstadter, Richard, "What Happened to the Antitrust Movement," in Earl F. Cheit, ed., *The Business Establishment.* New York: John Wiley&Sons, Inc., 1964, pp. 123-151.
Holton, Richard H., "The Role of Competition and Monopoly in Distribution: The Experience in the United States," in J. P. Miller, ed., *Competition, Cartels and Regulation.* Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1962, pp. 263-307, repr. in Lee E. Preston, ed., *Social Issues in Marketing.* Glenview, Ill.: Scott, Foresman and Company, 1968, pp. 137-167.
Horowitz, Ira, "Firm Size and Research Activity," *Southern Economic Journal, 28:* 298-301, January 1962.
Hurwicz, Leonid, "On Informationally Decentralized Systems," in C. B. McGuire and R. Radner, eds., *Decision and Organization.* Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1972, pp. 297-336.
—, "The Design of Mechanisms for Resource Allocation," *American Economic Review, 63,* 1-30, May 1973.
Jay, A., *Corporation Man.* New York: Random House, Inc., 1971.
Jewkes, J., D. Sawers and R. Stillerman, *The Sources of Invention.* New York: St. Martin's Press, 1959.
Kamien, Morton and Nancy Schwartz, "On the Degree of Rivalry for Maximum Innovative Activity," Discussion Paper No. 64, The Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science, Northwestern University, January 1974.
Katz, D. and R. L. Kahn, *The Social Psychology of Organizations.* New York: John Wiley&Sons, Inc., 1966.
Kaysen, Carl, "Improving the Efficiency of Military Research and Development," in C. J. Friedrich and S. E. Harris, eds., *Public Policy,* Cambridge: Harvard University Press, 1963, pp. 230-268.

—, "The Present War on Bigness: I," in *The Impact of Antitrust on Economic Growth*, Fourth National Industrial Conference Board Conference on Antitrust in an Expanding Economy, New York, 1965, pp. 31-38.

—, "Models and Decision Makers: Economists and the Policy Process," *Public Interest*, No. 12: 80-95, Summer 1968.

— and D. F. Turner, *Antitrust Policy*. Cambridge: Harvard University Press, 1959.

Kendrick, J. W., *Productivity Trends in the United States*. Princeton: Princeton University Press, 1961.

Kerr, C., "The Balkanization of Labor Markets," in E. Wight Bakke et. al., *Labor Mobility and Economic Opportunity*. Cambridge and New York: The Technology Press of the Massachusetts Institute of Technology, and John Wiley&Sons, Inc., 1954, pp. 92-110.

Kessler, F. and E. Fine, "Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study," *Harvard Law Review, 77:* 401-449, January 1964.

Knight, F. H., *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Harper and Row, Publishers, Incorporated, 1965.

Koopmans, T., *Three Essays on the State of Economic Science*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1957.

Kornai, J., *Anti-equilibrium*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971.

Kuhn, Thomas S., *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press, 1962.

Kuznets, Simon, *Economic Change*. New York: W. W. Norton&Co., Inc., 1953.

Leff, A., "Injury, Ignorance and Spite–The Dynamics of Coercive Collection," *Yale Law Journal, 80:* 1-46, November 1970.

Leibenstein, H., "Allocative Efficiency vs 'X-Efficiency'," *American Economic Review, 56:* 392-415, June 1966.

Levhari, D. and T. N. Srinivasan, "Durability of Consumption Goods: Competition versus Monopoly," *American Economic Review, 59:* 102-107, March 1969.

Lindbeck, A., *Political Economy of the New Left: An Outsiders View*. New York: Harper&Row, Publishers, Incorporated, 1971.

Lipset, S. M., M. A. Trow and J. S. Coleman, *Union Democracy: The Internal Politics of the International Typographical Union*. Chicago: The Free Press of Glencoe, Ill, 1956.

Livernash, E., "The Internal Wage Structure," in G. W. Taylor and F. C. Peirson, eds., *New Concepts in Wage Determination*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1957, pp. 140-173.
Luce, R. D. and H. Raiffa, *Games and Decisions*. New York: John Wiley&Sons, Inc., 1957.
MacAvoy, P. S., J. W. McKie and L. E. Preston, "High and Stable Concentration Levels, Profitability, and Public Policy: A Response," *Journal of Law and Economics, 14:* 493-500, October 1971.
McKean, Roland W., "Discussion," *American Economic Review, 61:* 124-225, May 1971.
—, "Symposium: Time in Economic Life: Comment," *Quarterly Journal of Economics, 87:* 638-640, November 1973.
McKenzie, L., "Ideal Output and the Interdependence of Firms," *Economic Journal, 61:* 785-803, December 1951.
Macaulay, S., "Non-Contractual Relations in Business," *American Sociological Review, 28,* 55-70, 1963.
Main, Jeremy, "Finding Funds to Start Your Own Business," *Money, 2:* 70-73, March 1973.
Malmgren, H., "Information, Expectations and the Theory of the Firm," *Quarterly Journal of Economics, 75:* 399-421, August 1961.
Mandel, Earnest, *Marxist Economic Theory*.(Translated by B. Pearce), vol. 2, Rev. Ed. New York: Monthly Review Press, 1968.
Manne, Henry G., "Mergers and the Market for Corporate Control," *Journal of Political Economy, 73:* 110-120, April 1965.
Mansfield, Edwin, "Comments on Inventive Activity and Industrial R and D Expenditure," *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: Princeton University Press, 1962.
—, *The Economics of Technological Change*. New York: W. W. Norton and Company, Inc., 1968.
—, "Industrial Research and Development: Characteristics, Costs and Diffusion of Results," *American Economic Review, 59:* 65-71, May 1969.
March, J. G. and H. A. Simon, *Organizations*. New York: John Wiley&Sons, Inc., 1958.
Markham, J., *Conglomerate Enterprise and Public Policy*. Boston: Division of Research, Harvard Graduate School of Business Administration, 1973.
Marries, Robin, "Is the Corporate Economy a Corporate State?" *American Economic Review, 62:* 103-115, May 1972.

Marschak, Jacob, "Economics of Inquiring, Communicating, Deciding," *American Economic Review, 58:* 1-18, May 1968.
Marshall, A., *Industry and Trade.* London: The Macmillan Company, 1932.
Mason, E. S., "Preface," to C. Kaysen and D. Turner, *Antitrust Policy.* Cambridge: Harvard University Press, 1959, pp. xi-xxiii.
—, ed., *The Corporation in Modern Society.* Cambridge: Harvard University Press, 1960.
Masson, R. T., "Executive Motivations, Earnings, and Consequent Equity Performance," *The Journal of Political Economy, 79:* 1278-1292, 1971.
Mayer, T., "The Distribution of Ability and Earnings," *Review of Economics and Statistics, 52:* 189-195, May 1960.
Meade, J. E., *The Controlled Economy.* London: George Allen&Unwin, Ltd., 1971.
Meij, J., *Internal Wage Structure.* Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1963.
Meyer, J. R., "An Experiment in the Measurement of Business Motivation," *Review of Economics and Statistics, 49:* 304-318, August 1967.
Michaelman, Frank, "Property, Utility and Fairness: Comments on the Ethical Foundations of 'Just Compensation' Law," *Harvard Law Review, 80:* 1165-1257, April 1967.
Michels, Robert, *Political Parties.* New York: The Free Press, 1966.
Miller, Arthur S., *The Supreme Court and American Capitalism.* New York: The Free Press, 1968.
Modigliani, F., "New Developments on the Oligopoly Front," *Journal of Political Economy, 66:* 215-232, June 1958.
—, and M. H. Miller, "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment," *American Economic Review, 48:* 261-297, June 1958.
Mollenhoff, Clark, "Presidential Guile," *Harpers,* 38-42, June 1973.
Mueller, Willard F., "The Origins of the Basic Inventions Underlying DuPont's Major Product and Process Innovations, 1920 to 1950." *The Rate and Direction of Incentive Activity.* Princeton: Princeton University Press, 1962, pp. 323-346.
Neal, P. C. *et al.*, "White House Task Force on Antitrust Policy," *Antitrust and Trade Regulation Report*, no. 411, Special Supplement, part II, May 27, 1969.
Nelson, Richard R., "Intellectualizing About the Moon-Gheto Metaphor:

A Study of the Current Malaise of Rational Analysis of Social Problems," Working Paper W3-28 (Revised), Center for the Study of the City and Its Environment, New Haven: Yale University, February, 1974.
— M. J. Peck and E. D. Kalachek, *Technology, Economic Growth and Public Policy*. Washington: Brookings Institution, 1967.
— and S. Winter, "Toward an Evolutionary Theory of Economic Capabilities," *American Economic Review, 63:* 440-449, May 1973.
Nordhaus, William D., *Invention, Growth and Welfare,* Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press, 1969.
Olson, Mancur, Jr., *The Logic of Collective Action*. New York: Schocken Books. Inc., 1968.
Patinkin, D., "Multiple-Plant Firms, Cartels, and Imperfect Competition," *Quarterly Journal of Economics, 61:* 173-205, February 1947.
Pauly, M., "The Economics of Moral Hazard," *American Economic Review, 58:* 531-537, June 1968.
Peck, M. J., "Inventions in the Postwar American Aluminum Industry," *The Rate and Direction of Inventive Activity*. Princeton: Princeton University Press, 1962, pp. 279-298.
Peterson, S., "Corporate Control and Capitalism," *Quarterly Journal of Economics, 79:* 1019, February 1965.
Phillips, Almarin, *Market Structure, Organization, and Performance*. Cambridge: Harvard University Press, 1962.
—, "Patents, Potential Competition and Technical Progress," *American Economic Review, 56:* 301-310, May 1966.
—, *Technological Change and Market Structure: A Case Study of the Market for Commercial Aircraft*. Boston: D. C. Heath and Company, 1970.
Pigou, A. C., ed., *Memorials of Alfred Marshall*. New York: Kelley and Millman, 1956.
Piore, M., "Fragments of a 'Sociological' Theory of Wages," *Papers and Proceedings of the American Economic Association, 63:* 377-384, May 1973.
Posner, R. A., "Natural Monopoly and its Regulation," *Stanford Law Review, 21:* 548-643, February 1969.
—, "Oligopoly and the Antitrust Laws: A Suggested Approach," *Stanford Law Review, 21:* 1562-1606, June 1969.
—, "A Statistical Study of Antitrust Enforcement," *Journal of Law and Economics, 13:* 365-420, October 1970.
—, *Economic Analysis of Law*. Boston: Little, Brown&Co., 1972.
Radner, R., "Competitive Equilibrium Under Uncertainty," *Econometrica, 36:* 31-58. January 1968.

—, "Problems in the Theory of Markets Under Uncertainty," *American Economic Review, 60:* 454-460, May 1970.
—, "Existence of Equilibrium of Plans, Prices, and Price Expectations in a Sequence of Markets," *Econometrica, 40:* 289-304, March 1972.
Raimon, R., "The Indeterminateness of Wages of Semiskilled Workers," *Industrial and Labor Relations Review, 6:* 180-194, January 1953.
Regan, D. H., "The Problem of Social Cost Revisited," *Journal of Law and Economics, 15:* 427-438, October 1972.
Reid, S. R., *Mergers, Managers and the Economy*. New York: McGraw-Hill Book Company, 1968.
Richardson, G. B., *Information and Investment.* London: Oxford University Press, 1960.
—, "The Organization of Industry," *Economic Journal, 82:* 883-896, September 1972.
Ross, A., "Do We Have a New Industrial Feudalism?" *American Economic Review, 48:* 903-920, December 1958.
Sabin, Sharon, "At Nuclepore, They Don't Work for G. E. Anymore," *Fortune, 88:* 144-153, December 1973.
Sampson, Anthony, *The Sovereign State of I. T. T.* New York: Stein and Day Incorporated, 1973.
Samuelson, P. A., "The Pure Theory of Public Expenditure," *The Review of Economics and Statistics, 36:* 687-389, November 1954.
—, Foreword to A. Lindbeck, *Political Economy of the New Left: An Outsider's View*. New York: Harper&Row, Publishers, Incorporated, 1971.
Schelling, T. C., *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press, 1960.
—, "On the Ecology of Micromotives," *Public Interest, 25:* 61-98, Fall 1971.
Scherer, F. M., "Size of Firm, Oligopoly and Research: A Comment," *Canadian Journal of Economics and Political Science, 31:* 256-266, May 1965.
—, "Firm Size, Market Structure, Opportunity and the Output of Patented Inventions," *American Economic Review, 55:* 1098-1125, December 1965.
—, "Research and Development Resource Allocation Under Rivalry," *Quarterly Journal of Economics, 81:* 359-394, August 1967.

—, *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Chicago: Rand McNally&Company, 1970.

Schlesinger, James R., "Organizational Structures and Planning," in Roland N. McKean, ed., *Issues in Defense Economics*. New York: National Bureau of Economic Research, Inc. 1967, pp. 185-216.

Schmalensee, R., "A Note on the Theory of Vertical Integration," *Journal of Political Economy, 81:* 442-449, March/April 1973.

Schmookler, J., "Inventors Past and Present," *Review of Economics and Statistics, 39:* 321-333, August 1957.

Schumpeter, J. A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper&Row, Publishers, Incorporated, 1942.

—. *The Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press, 1961.

Scott, B. R., "The Industrial State: Old Myths and New Realities," *Harvard Business Review, 51:* 133-149, March/April 1973.

Sheehan, Neil, et. al., *The Pentagon Papers*. New York: Bantam Books, Inc., 1971.

Shepherd, W. G., *Market Power and Economic Welfare*. New York: Random House, Inc., 1970.

Shubik, M., "Information, Duopoly, and Competitive Markets: A Sensitivity Analysis," *Kyklos*, Fasc, 4, *26:* 736-761, 1973.

Simon, H. A., *Models of Man*. New York: John Wiley&Sons. Inc., 1957.

—, *Administrative Behavior*. 2d ed., New York: The Macmillan Company, 1961.

—, "The Architecture of Complexity," *Proceedings of the American Philosophical Society, 106:* 467-482, December 1962.

—, *The Sciences of the Artificial*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press, 1969.

—, "Theories of Bounded Rationality," in C. McGuire and R. Radner, eds., *Decision and Organization*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1972, pp. 161-176.

— and C. P. Bonini, "The Size Distribution of Business Firms," *American Economic Review, 48:* 607-617, September 1958.

Smiley, Robert, *The Economics of Tender Offers*. Unpublished Ph.D. dissertation. Stanford University, 1973.

Smith, K. V. and J. C. Schreiner, "A Portfolio Analysis of Conglomerate Diversification," *Journal of Finance, 24:* 413-429, June 1969.

Smith, R. A., *Corporations in Crisis*. New York: Doubleday&Company, Inc., Anchor Books Edition, 1966.

Solo, Robert A., "New Maths and Old Sterilities," *Saturday Review*, January 22, 1972, pp. 47-48.

Stigler, George J., "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market," *Journal of Political Economy, 59:* 185-193, June 1951.

—, "Industrial Organization and Economic Progress," in L. D. White, ed., *The State of the Social Sciences*. Chicago: University of Chicago Press, 1956, pp. 269-282.

—, "A Theory of Oligopoly," *Journal of Political Economy, 22:* 44-61, February 1964.

—, *The Organization of Industry*. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, Inc., 1968.

Summers, C., "Collective Agreements and the Law of Contracts," *Yale Law Journal, 78:* 527-575, March 1969.

Sylos-Labini, Paolo, *Oligopoly and Technical Progress*. (Translated by Elizabeth Henderson), Cambridge: Harvard University Press, 1962.

"Symposium: Economics of the New Left," *Quarterly Journal of Economics, 85:* 632-683, November 1972.

Telser, Lester, *Competition, Collusion, and Game Theory*. Chicago: Aldine-Atherton, Inc., 1972.

Thurow, L., "Measuring the Economic Benefits of Education," Carnegie Commission on Higher Education , December, 1971.

Titmuss, R. M., *The Gift Relationship: from Human Blood to Social Policy*. New York: Pantheon Books, Inc., 1971.

Troxel, C. Emery, "Telephone Regulation in Michigan," in W. G. Shepherd and T. G. Gies, eds., *Utility Regulation*. New York: Random House, Inc., 1966, pp. 141-186.

Turner, D. F., "The Definition of Agreement Under the Sherman Act: Conscious Parallelism and Refusals to Deal," *Harvard Law Review, 75:* 655-706, February 1962.

—, "Conglomerate Mergers and Section 7 of the Clayton Act," *Harvard Law Review, 78:* 1313-1395, May 1965.

—, "The Scope of Antitrust and Other Economic Regulatory Policies," *Harvard Law Review, 82:* 1207-1244, April 1969.

— and O. E. Williamson, "Market Structure in Relation to Technical and Organizational Innovation," in J. B. Heath, ed., *International Conference on Monopolies, Mergers and Restrictive Practices*. London: HMSO, 1971, pp. 127-144.

U. S. Bureau of the Census, "Concentration Ratios in Manufacturing Industry 1963," *Report prepared by the Bureau of the Census for the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary*, U. S. Senate, Washington, D.C., 1966.

U. S. Department of Justice, *United States vs. United Shore Machinery Corporation*, "Brief for the United States on Relief," 1952.

U. S. Federal Trade Commission, "Economic Report on Corporate Mergers," *Staff Report of the Federal Trade Commission (Economic Concentration, part 8a, Hearings Before the Subcommittee of Antitrust and Monopoly*, Committee on the Judiciary, U. S. Senate, 91st Cong., 1st Sess.), Washington, D.C., 1969.

—, "Conglomerate Merger Performance: An Empirical Analysis of Nine Corporations," *Staff Report of the Federal Trade Commission*, Washington, D.C., November 1972.

—, Official Transcript of the Proceedings Before the Federal Trade Commission, Docket#8767, on the matter of Allied Chemical Corporation et al., Washington, D.C. August 1969.

Usher, D., "The Welfare Economics of Invention," *Economica, 31:* 279-287, August 1964.

Varaiya, Pravin, "Trends in the Theory of Decision Making in Large Systems," *Annals of Economic and Social Measurement, 1:* 493-500, October 1972.

Vernon, J. M. and P. A. Gordon, "Profitability of Monopolization by Vertical Integration," *The Journal of Political Economy*, No. 4, *79:* 924-925, July/August 1971.

Vladeck, S., "Labor Arbitration and Concensus," *Stanford Law Review, 19:* 719-722, February 1967.

Von Neumann, J. and O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press, 1953.

Wachtel, H. and C. Betsy, "Employment at Low Wages," *Review of Economics and Statistics, 54:* 121-129, May 1972.

Ward, B. N., *The Socialist Economy: A Study of Organizational Alternatives*. New York: Random House, Inc., 1967.

— "Organization and Comparative Economics: Some Approaches," in A. Eckstein, ed., *Comparison of Economic Systems*. Berkeley: University of California Press, 1971, pp. 103-121.

Warren-Boulton, F. R., "Vertical Control with Variable Proportions," *Journal of Political Economy, 82:* 783-802, July/August 1974.

Weisbrod, Burton A., "Collective-Consumption Services of Individual-Consumption Goods," *Quarterly Journal of Economics, 78:* 471-477, August 1964.

Weiss, Leonard, "Quantitative Studies of Industrial Organization, " in M. D. Intrilligator, ed., *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971, pp. 362-403.

Westerfield, Randolph, "A Note on the Measure of Conglomerate Diversification, " *Journal of Finance, 25:* 904-914.

Westfield, Fred M., "Regulation and Conspiracy, " *American Economic Review, 60:* 424-443, June 1965.

Weston, J. Fred, "Diversification and Merger Trends, " *Business Economics, 5:* 50-57, January 1970.

— and S. K. Mansinghka, "Tests of the Efficiency Performance of Conglomerate Firms, " *Journal of Finance, 26:* 919-936, September 1971.

—, K. V. Smith and R. E. Shrieves, "Conglomerate Performance Using the Capital Asset Pricing Model, " *The Review of Economics and Statistics*, No. 4, *54:* 357-363.

Whinston, A., "Price Guides in Decentralized Organizations, " in W. W. Cooper. H. J. Leavitt and M. W. Shelly, eds., *New Perspectives in Organization Research*. New York: John Wiley&Sons, Inc., 1964, pp. 405-448.

Wiliamson, O. E., *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964.

—, "Innovation and Market Structure, " *Journal of Political Economy, 73:* 67-73, February 1965.

—, "The Economics of Defense Contracting: Incentives and Performance, " in Roland N. NcKean, ed., *Issues in Defense Economics*. New York: National Bureau of Economic Research, Inc., 1967, pp. 218-256.

—, "Hierarchical Control and Optimum Firm Size," *Journal of Political Economy, 75:* 123-138, April 1967.

—, "Wage Rates as a Barries to Entry: The Pennington Case in Perspective," *Quarterly Journal of Economics, 82:* 85-116, February 1968.

—, *Corporate Control and Business Behavior*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, Inc., 1970.

—, "Administrative Decision Making and Pricing: Externality and Compensation Analysis Applied," in Julius Margolis, ed.,

The Analysis of Public Output. New York: National Bureau of Economic Research, Inc., 1970, pp. 115-135.

—, "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations," *American Economic Review, 61:* 112-123, May 1971.

—, "Antitrust Enforcement and the Modern Corporation," in V. R. Fuchs, ed., *Policy issues and Research Opportunities in Industrial Organization*. New York: National Bureau of Economic Research, Inc., 1972, pp. 16-33.

—, "Some Notes on the Economics of Atmosphere," Discussion Paper#29, Fels Center of Government, University of Pennsylvania, Philadelphia, March 1973.

—, "Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations," *American Economic Review. 63:* 316-325, May 1973.

—, "The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations," *University of Pennsylvania Law Review, 122:* 1439-1496, June 1974.

— and N. Bhargava, "Assessing and Classifying the Internal Structure and Control Apparatus of the Modern Corporation," in Keith Cowling, ed., *Market Structure and Corporate Behavior Theory and Empirical Analysis of the Firm.* London: Gray-Mills Publishing Ltd., 1972, pp. 125-148.

—, M. L. Wachter and J. E Harris, "Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange," *Bell Journal of Economics, 6:* 250, 280, Spring 1975.

Winter, Sidney, "Satisficing Selection and the Innovating Remnant," *Quarterly Journal of Economics, 85*: 237-261, May 1971.

Wolf, Charles, "Symposium: Time in Economic Life: Comment," *Quarterly Journal of Economics, 87:* 661-667, November 1973.

Woods, Donald H., "Improving Estimates that Involve Uncertainty," *Harvard Business Review, 44:* 91-98, July 1966.

Asmenvardžių rodyklė

Williamson, Oliver E.

Vi-165 Rinkos ir hierarchijos: analizė ir antimonopolinės pasekmės / Oliver E. Williamson; iš anglų kalbos vertė Juozas Stonys. – Vilnius: Margi raštai, 2008. – 383 p. – (Atviros Lietuvos knyga: ALK, ISSN 1392-1673)

Asmenvardžių r-klė: p. 381–383.

ISBN 978-9986-09-351-0

Knygos turinį sudaro firmos (bendrovės) teorinių darbo organizacijos, šiuolaikinės korporacijos plėtros, vertikaliosios integracijos ir konglomerato (jungtinės įmonės) klausimų analizė. Kadangi pagrindinė šios studijos išeities pozicija – rinkos ir vidinės organizacijos tarpusavio santykių nagrinėjimas, todėl, užuot skyrus dėmesį technologijos ir gamybos sąnaudoms, čia svarbiausias dėmesys telkiamas į sandorio sąnaudų taupymą. Taip pat nemaža vietos skiriama rinkodarai, reguliavimui, vertikaliajai integracijai, verslo politikai, antimonopolinėms pasekmėms

UDK 339.13+658.8

Oliver E.
WILLIAMSON

Rinkos ir hierarchijos

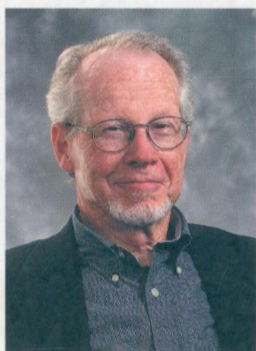
ANALIZĖ IR ANTIMONOPOLINĖS PASEKMĖS

Iš anglų kalbos vertė Juozas Stonys
Apipavidalino Aurelijus Petrikauskas
Korektorė Stefanija Radišauskienė

SL 319. 2008 03 21. 24 sp. l. Tir. 700 egz.
Leidykla „Margi raštai". Laisvės pr. 60,
LT-05120 Vilnius, el. p. margirastai@takas.lt,
puslapis internete www.margirastai.lt
Spausdino UAB „Petro ofsetas",
Žalgirio 90, LT-09303 Vilnius.

„Oliverio E. Williamsono darbe vaisingai analizuojami tie aspektai, kuriais ekonominės ir kitos organizacijos skiriasi savo funkcionavimu nuo grynojo rinkos modelio. Tiesioginiai ryšiai tarp individų ir būtinumas reaguoti tokiais būdais, kurie atspindi ribotą gebėjimą susidoroti su neapibrėžtumu ir sudėtingumu, turi didelę įtaką ekonominių sutarčių pobūdžiui, rinkų galimybei, kainų sistemos pakeitimui hierarchiniais ir kitokiais tiesioginiais santykiais. Šį darbą laikau nepaprastai svarbiu dėl to, jog parodydamas, kad būtini nauji vidinės organizacijos supratimo principai, jis neišleido iš akių ekonominį aktyvumą skatinančio išorinio spaudimo rinkai svarbos."

Kenneth J. Arrow
Nobelio premijos laureatas



Oliver Eaton Williamson (g. 1932) – Pensilvanijos universiteto ekonomikos ir socialinių mokslų profesorius, Universiteto Organizacinių naujovių tyrimo centro direktorius. Be šios knygos, yra parašęs dar *The Economics of Discretionary Behavior* (1964), *Corporate Control and Business Behavior* (1970), *The Economic Institutions of Capitalism* (1985), *The Mechanisms of Governance* (1996).

ATVIROS LIETUVOS KNYGA

ALK – serija verstinių knygų, kurias leidžia įvairios leidyklos, remiamos Atviros Lietuvos fondo. Serijos tikslas – supažindinti skaitytojus su šiuolaikiniais humanitarinių ir socialinių mokslų pagrindais.
Šios knygos leidimą ALF remia kartu su Vidurio Europos universiteto Vertimų projektu.

ISSN 1392-1673
ISBN 978-9986-09-351-0





Rekomenduojama kaina 35 Lt